



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Posgrado en Economía

COMERCIO, GÉNERO Y EQUIDAD

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
Doctora en Economía

PRESENTA:
Danelia Savage Rodríguez

TUTOR PRINCIPAL:
Dra. María Elena Cardero García
Facultad de Economía. UNAM

MÉXICO D.F., JULIO DE 2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

Al Posgrado de Economía, por haber recibido en el mi formación profesional, por los excelentes profesores de los que tuve la oportunidad de aprender, por haberme permitido seguir mi vocación.

A la Dirección General de Estudios de Posgrado, por el apoyo económico recibido.

A los integrantes del Comité tutorial, por el tiempo, los consejos y la dedicación que emplearon en mi trabajo de investigación. Dra. Lilia Domínguez; Dra. Flor Brown, Dr. Fidel Aroche y Mtra. Jenny Cooper, mi agradecimiento.

Agradezco sinceramente a mi directora de tesis, la Doctora María Elena Cardero, sus conocimientos, sus orientaciones, su paciencia y motivación, han sido fundamentales en mi desarrollo profesional, y su amistad imprescindible en mi vida.

INDICE

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I.....	3
LAS TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL GÉNERO	3
1. LA TEORÍA NEOCLASICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL GÉNERO.3	
1.1 La teoría neoclásica del comercio internacional	3
1.2 La teoría neoclásica del género	9
2. CRÍTICA A LA TEORIA NEOCLASICA: UNA VISION ALTERNATIVA DEL GÉNERO	17
2.1 La economía feminista del comercio internacional	21
2.2 Algunas evidencias alrededor del mundo	36
CAPÍTULO II: EL EMPLEO FEMENINO EN MÉXICO	44
1. PRECARIZACIÓN Y TERCIALIZACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO	45
2. EMPLEO FEMENINO EN MÉXICO	51
CAPÍTULO III:.....	65
EMPLEOS ASOCIADOS AL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO.....	65
1. EL SECTOR EXTERNO EN MÉXICO.....	65
2. METODOLOGÍA	70
3. CALCULO DE LOS COEFICIENTES Y MULTIPLICADORES FEMENINOS DE EMPLEO.....	78
4. CALCULO DEL EMPLEO FEMENINO GENERADO O “DESTRUIDO” POR LOS FLUJOS COMERCIALES	83
4.1 Calculo del empleo femenino generado por los flujos comerciales.....	83
4.2 Calculo del empleo femenino amenazado por los flujos comerciales	86
4.3 Calculo del empleo neto asociado a los flujos comerciales	88
5. EMPLEO FEMENINO ASOCIADO AL COMERCIO INTERNACIONAL POR NIVEL DE CALIFICACIÓN.....	92
6. EQUIDAD DE GÉNERO EN EL EMPLEO ASOCIADO AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	95
6.1 Variables sociodemográficas.....	96
6.2 Variables económicas	100
6.3 Variables sobre uso del tiempo	105
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES	107
ANEXO METODOLÓGICO.....	113
ANEXO ESTADÍSTICO	116
BIBLIOGRAFÍA.....	132

INTRODUCCION

En México a partir de un cambio radical en la política de intercambio comercial, se modificaron la estructura productiva nacional, la dinámica económica y el empleo. La apertura comercial en México se basó sobre todo en la teoría de que el incremento en las exportaciones traería consigo el crecimiento.

En el caso específico de los recursos humano se señalaba que con la apertura habría fuertes efectos de derrama que mejorarían el nivel general de bienestar de la población y una mejor asignación de recursos públicos disponibles destinados a la educación y la salud. La inversión extranjera traería más y mejores trabajos con la introducción de nuevas tecnologías y adaptación de nuevos procesos de transformación, que aumentarían el nivel general de productividad del trabajo y de los salarios de hombres y mujeres, a la vez que se reducirían las altas tasas de migración a los Estados Unidos.

Una de las razones para la defensa de la liberalización fue la idea de que esta traería consigo un mayor número de empleos para las mujeres, al ser México un país abundante en mano de obra se tendría una ventaja comparativa en los productos intensivos en trabajo; por tanto el crecimiento en las exportaciones traería consigo el incremento en el empleo y en el ingreso. Al ser las mujeres el grupo más numeroso dentro de los trabajadores no calificados, serían ellas las más beneficiadas por la apertura comercial.

La presente investigación tiene como objetivo estimar el empleo femenino generado y amenazado por los flujos de comercio internacional en México, así como determinar las características de dicho empleo.

La hipótesis es que el comercio internacional no ha generado empleos suficientes y de calidad para las mujeres en nuestro país, pero la segregación ocupacional ha hecho que ellas resulten menos perjudicadas que los hombres.

La inserción de las mujeres en el mercado laboral y en el comercio internacional está fuertemente condicionada por el papel que ocupan en la esfera económica y social de la que son parte. La evidencia muestra que somos mujeres y hombres de maneras semejantes a como han sido otras mujeres y hombres en otras latitudes y en otros tiempos. Sin embargo, también muestra que somos diferentes a las maneras en que otras y otros lo han sido, debido a los modos de vida sociales, al tipo de sociedades en que vivimos y a sus relaciones económicas.

En este sentido, los impactos de las políticas económicas en general y la política de apertura comercial en particular tiene efectos diferenciados que dependen de múltiples aspectos como por ejemplo de los niveles de ingreso, la posición en el trabajo, en el hogar y en la sociedad en general.

El capítulo uno de la presente investigación tiene como objetivo establecer el marco teórico, para lo cual se hace una breve revisión de la visión que la teoría neoclásica tiene sobre la incorporación de los agentes económicos (hombres y mujeres) en el mercado laboral en general y en específico en los empleos relacionados con el comercio internacional. Así mismo, se analizan las ventajas teóricas de la economía de género y sus límites analíticos.

En el capítulo segundo se hace una breve revisión sobre el mercado de trabajo en México.

En el capítulo tercero se estima el empleo generado y amenazado por ramas, a partir de la Matriz de Insumo producto. El estudio empírico de esta investigación muestra que el empleo femenino relacionado al comercio internacional se encuentra fuertemente concentrado en la división VIII de la industria manufacturera por lo que en el capítulo cuatro se hace una breve revisión de las condiciones de trabajo en esta división, donde más empleo se genera y se amenaza debido al comercio internacional.

La virtud de la presente investigación es que además de ser un trabajo novedoso e inexistente para el caso de México, pretende ser un análisis estructural que captura las relaciones intersectoriales de la economía.

CAPITULO I

LAS TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL GÉNERO

La economía mundial a comienzos del siglo XXI es comúnmente descrita como una economía global, integrada y liberalizada. La globalización ha tenido impactos profundos en el bienestar de las personas, sus relaciones sociales, y en sus expectativas y oportunidades de desarrollo. La liberalización comercial ha jugado un papel fundamental en estos procesos.

Como una consecuencia de la apertura comercial, la estructura productiva de los países ha tenido efectos diferenciados en la producción y empleo de los países desarrollados y en desarrollo. (Morley, 2000, CEPAL, 2005; Dussel P. Enrique, 2004)

Las conexiones entre la apertura comercial y los cambios en el estatus de hombres y mujeres en el mercado de trabajo, formal e informal, así como en la economía no remunerada no son mecánicas. Debido a factores culturales, sociales e históricos, políticas relativamente similares pueden tener diferentes impactos cuando son aplicadas en distintos contextos.

El presente capítulo tiene como objetivo establecer las bases teóricas de la investigación.

En los siguientes apartados se hace una revisión de la manera como la teoría neoclásica del comercio internacional analiza la incorporación de la fuerza de trabajo, analizando la visión que esta teoría tiene sobre la incorporación de los agentes económicos (hombres y mujeres) en el mercado laboral en general y en específico en los empleos relacionados con el comercio internacional. Así mismo, se establecen las ventajas teóricas de la economía feminista y sus límites analíticos.

1. LA TEORÍA NEOCLASICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL GÉNERO

1.1 La teoría neoclásica del comercio internacional

A partir de los hallazgos de David Ricardo y de su modelo basado en el trabajo y las productividades relativas, Ohlin (1971), sostiene que el comercio internacional será beneficioso para los países porque si bien los factores pueden ser usados para producir diversos bienes, estos necesitarán intensidades distintas de dichos bienes y una dotación relativa también distinta, lo que volverá beneficioso para los países,

dadas sus distintas dotaciones de recursos, la posibilidad de comerciar y les permitirá gozar de ventajas competitivas y comparativas. Sostiene que la ventaja comparativa está influida por la interacción entre los recursos de las naciones (abundancia relativa de los factores de producción) y la tecnología de producción (intensidad relativa con que los diferentes factores de la producción son utilizados en la producción de diferentes bienes).

En el modelo Heckscher- Ohlin se deduce que el libre comercio promoverá la reasignación de recursos hacia la producción de bienes que usen en forma más intensiva el factor más abundante en la economía. Esto quiere decir que son las cantidades relativas de los factores que posee cada país lo que será determinante en los patrones de producción y comercio. En el caso de los países abundantes en trabajo la especialización de la producción se dirigirá hacia la fabricación de bienes en los que la productividad del trabajo sea relativamente menor (bienes intensivos en trabajo). Los países relativamente abundantes en capital producirán y exportarán los bienes intensivos en capital.

El teorema de Heckscher-Ohlin establece una relación entre la escasez de los factores, según la cual los países exportan los productos básicos que hacen uso intensivo del factor abundante. Sienta las bases de la tesis de las ventajas del comercio internacional, que se refiere al aumento de la producción y del ingreso real para un conjunto dado de insumos o recursos internos que derivan de tal comercio.

Si las naciones se especializan dentro de la división internacional del trabajo, según las ventajas comparativas que les otorga su patrón de dotaciones concentrándose cada nación en aquellas mercancías que produce a un precio relativamente más barato que otras y confiando en el libre mercado para adquirir los bienes que produce a un precio relativamente más caro, entonces los mismos principios del *laissez faire* que aseguran un equilibrio localmente óptimo también aseguran otro en el ámbito mundial.

1.1.1 Efecto empleo

La forma en que el libre comercio puede afectar el mercado laboral desde el punto de vista de las teorías clásica y neoclásica de libre comercio y de la nueva teoría del comercio internacional es a través de un proceso de reasignación de factores derivado

de los incentivos hacia la especialización de la producción. La mayoría de los modelos de libre comercio predicen que los países tenderán a especializarse en la producción de algunos bienes ya sea por el aprovechamiento de las ventajas comparativas o por la presencia de economías de escala; y, en general, también predicen que si las economías parten del pleno empleo el libre comercio no tendría por qué afectar los niveles de empleo agregado.

Los resultados apuntarían a que en aquellos sectores económicos favorecidos por la apertura, en los cuales existe una ventaja comparativa, habrá creación de empleos. Sin embargo, puede también ocurrir una reubicación de la producción, en cuyo caso el país en cuestión tendría que cerrar ciertas industrias por no ser competitivas y la demanda sería satisfecha por productos importados que entrarían amparados por las nuevas condiciones creadas por la apertura comercial con lo cual habría destrucción de empleos. El libre comercio puede influir en el crecimiento del empleo a nivel agregado o bien impactar de manera diferenciada el crecimiento del empleo por industria (hipótesis de reasignación de factores).

En una versión dinámica del modelo Heckscher-Ohlin, aunque el capital físico y el trabajo no se puedan trasladar de un país a otro, las dotaciones relativas de factores se pueden alterar, y de ahí se desprende el teorema de Rybczynski (1955) en el cual se establece que un cambio en las dotaciones relativas de factores conducirá a un cambio en la estructura de la producción y el comercio.

La liberalización comercial impone costos de ajuste a las industrias poco competitivas, que se reflejan en la eliminación de puestos de trabajo.

De las teorías clásicas y neoclásicas se desprende que el libre comercio promoverá una reasignación de recursos y factores y que el empleo tenderá a concentrarse en algunos sectores de la economía. No obstante, existen otras fuentes de cambio estructural en la producción y el empleo, tanto del lado de la oferta como del lado de la demanda y estas fuerzas podrían actuar en el mismo sentido que el libre comercio o en sentido contrario.

Del lado de la oferta las fuentes de cambio estructural se pueden resumir en cambios de tipo tecnológico y cambios de tipo organizacional, mientras que, del lado de la demanda, las fuentes de cambio se pueden clasificar por aspectos demográficos

(crecimiento de la población, migración, niveles de educación, etc.), por aspectos económicos (niveles de salario, movimientos en la distribución del ingreso, cambios en los gustos y preferencias de los consumidores, entre otros).

De hecho, según la teoría neoclásica, los países pequeños tienen ahora ciertas ventajas, la eficiencia económica requiere de la concentración en unos pocos productos y servicios, por lo que estas naciones se especializan en sectores que resultan demasiado pequeños para los países grandes. Así mismo, sus productos no suelen ser afectados por cuotas y otras restricciones a la importación, ya que generalmente no afectan a los productores de las grandes naciones.

Las ventajas de contar con un gran mercado interno han sido superadas mediante la celebración de tratados comerciales entre países independientes y por el creciente intercambio entre ellos.

1.1.2 Efecto ingreso

La hipótesis de movilidad laboral entre sectores productivos se deduce claramente del proceso de especialización de la producción derivado del comercio internacional. La lógica que conduce a especializarse en los sectores industriales (aparentemente) con una menor productividad del trabajo radica en las diferencias de los precios de los factores de producción, esto es, en los países relativamente abundantes en capital la tasa de interés es relativamente menor que en los países donde escasea el capital, y en los países con una oferta relativamente mayor de trabajo los salarios son relativamente más bajos. Así, la re-localización de recursos y factores que se dirige hacia los procesos menos productivos (en capital o trabajo) sucede porque en esos procesos se usará en mayor proporción el factor más barato. (Cervantes, 2007)

A partir del análisis del costo laboral unitario se puede esperar que los países con una escasez relativa de mano de obra tengan niveles de productividad relativa mayores que los países relativamente abundantes en mano de obra, al mismo tiempo que en los primeros los salarios son mayores. La especialización de la producción derivada del libre comercio implicaría entonces que los países exporten bienes en los que sus costos laborales sean relativamente menores.

“Generalmente los factores abundantes son relativamente baratos y los factores escasos relativamente caros en ausencia de comercio. Aquellas mercancías que en su producción requieren una buena cantidad de los primeros y pequeñas cantidades de los segundos, se exportan a cambio de bienes que exigen unas combinaciones de factores de tipo contrario. Por consiguiente, e indirectamente, se exportan los factores con abundante oferta y se importan los de oferta escasa” (Ohlin, 1971)

De lo anterior se deduce que los salarios de los trabajadores calificados serán altos en relación con los de los no calificados en aquellos países donde la oferta de trabajadores calificados sea escasa. Esta condición le da al país una ventaja comparativa de costos en bienes intensivos en trabajo no calificado, y por lo tanto, determina su especialización en la exportación de los mismos. Este patrón de comercio hará que la estructura de salarios y otros precios relativos tiendan a parecerse entre países.

La diferencia de los precios relativos de los bienes implica una diferencia aún mayor en los precios relativos de los factores. A partir del modelo H-O, Stolper y Samuelson (1941) señalaron que cuando los países comercian, los precios relativos de los bienes convergen, convergiendo también los precios relativos de los factores; ya que de forma indirecta los países están intercambiando factores de producción.

El teorema de Stolper-Samuelson establece que el uso intensivo de un factor de producción para la exportación (es decir, el factor abundante) eleva su rentabilidad por encima de la de todos los demás factores.

El comercio internacional tiene un poderoso efecto sobre la distribución del ingreso, porque la convergencia de precios relativos, tiene fuertes efectos sobre los ingresos del capital y los salarios relativos: los propietarios de un factor abundante del país ganan con el comercio; sin embargo los propietarios de un factor escaso pierden.

El efecto ingreso se refiere simplemente al hecho de que en las industrias que se vean perjudicadas por el libre comercio, las remuneraciones caerán y los trabajadores deberán ajustarse a las condiciones cambiantes del mercado laboral. Muchas veces se hacen necesarios procesos de capacitación laboral.

1.1.3 Efecto consumo y precio

El teorema de equiparación de la remuneración de los factores, según el cual el comercio internacional equipara la remuneración de los factores entre países, redondea la argumentación a favor del libre comercio.

La generalidad de los modelos neoclásicos señalan que si bien algunos sectores y factores productivos pueden verse perjudicados, en términos generales toda la población será beneficiada, ya que una mayor competencia tendrá como resultado una reducción de los precios, lo que permitirá ampliar el consumo de ciertos bienes.

Con respecto al efecto precio, la teoría del comercio internacional prevé que el libre comercio conduce a un descenso en los precios de los bienes de producción nacional, ya que los países comienzan a importar lo que se producen en forma más barata en otros lugares. Este descenso en los precios favorece a los consumidores en tanto aumenta su poder adquisitivo, además de incrementar los bienes disponibles y su calidad.

Esto sin duda puede ser cierto, si es que los productores locales no son sustituidos por comerciantes con una posición dominante en la venta de dichos bienes que pueden, entonces, mantener los precios altos. Suponiendo que éste no fuera el caso, lo que sí es indudable es que aun cuando grandes grupos de consumidores se vean beneficiados con los nuevos precios, aquellos que laboraban en los sectores desplazados pueden verse sin ingresos para adquirir esos bienes. La magnitud de los sectores desplazados y su importancia en términos de empleo es, así, una variable fundamental para medir el efecto de la apertura comercial.

Si el libre comercio aumenta la desigualdad salarial aunque un país sea relativamente abundante en mano de obra no calificada y aumenta la inestabilidad del empleo de los trabajadores capacitados inclusive en los países con una abundante dotación de ese factor, entonces las ganancias del comercio por una mayor disponibilidad de productos para el consumo y una reducción del precio relativo de un bien podrían ser compensadas por la pérdida del poder adquisitivo del salario real de los trabajadores no capacitados y los costos de la inestabilidad en el trabajo del personal más capacitado.

1.2 La teoría neoclásica del género

La teoría neoclásica supone que todos los miembros de la sociedad comparten los valores básicos del individualismo posesivo y la búsqueda de una participación mayor en los bienes materiales. En la medida en que son libres de seguir sus propias metas, los individuos estarán en competencia unos con otros, dado que la disponibilidad de bienes materiales es siempre finita. Dentro de esta perspectiva, el cambio se considera en términos de incremento y de evolución; los individuos ajustan espontánea y funcionalmente sus comportamientos ante cambios en su entorno, de manera que éstos converjan hacia un nuevo equilibrio.

La idea que guía a la teoría económica es que todos los agentes en el seno de la sociedad están motivados esencial y universalmente por el intento de maximizar sus utilidades individuales o su satisfacción. No obstante, como los medios que tienen a su disposición son limitados en relación con sus necesidades, tienen que decidir cómo distribuir estos medios entre usos alternativos en competencia para maximizar sus utilidades, es decir, el nivel superior posible de satisfacción. La capacidad de distribuir medios escasos entre fines en competencia para maximizar sus utilidades es considerada como un comportamiento racional. Todos los agentes en el universo económico son maximizadores de utilidad aunque es posible que definan la utilidad de manera diferente: para las empresas, la utilidad puede residir en la maximización de la ganancia, mientras que para las unidades domésticas, la utilidad tal vez se relacione con el consumo y el ocio.

Dados estos principios de comportamiento, la condición para el crecimiento económico se considera una elección individual. La elección individual implica la prosecución de metas autodefinidas que no están amenazadas por los juicios de valor ni por la coacción de otros. Como se considera que la elección individual es puramente subjetiva, ningún agente externo puede juzgar que es lo mejor para el individuo. En general se considera que las necesidades y preferencias individuales (que son los fines de la actividad económica) están dadas exógenamente, o sea que están fuera del terreno del análisis económico.

La propiedad privada es un apoyo institucional crucial para asegurar el comportamiento competitivo racional. Si no se garantizan derechos a los individuos por

el resultado de sus esfuerzos, no tendrán ningún incentivo para tratar de maximizar su bienestar a través de ellos. Los mercados surgen porque a medida que las sociedades pasan del autoabastecimiento a divisiones y especializaciones complejas del trabajo, los precios proporcionan un mecanismo descentralizado a través del que tienen lugar el intercambio y se difunde la información. Los precios del mercado indican la existencia de escasez y excedentes dentro de una economía; los agentes individuales son libres de responder como deseen. Pero el hecho de no poder responder racionalmente (aumentando las ofertas de una mercancía y reduciendo la demanda cuando los precios de ésta son altos, e invirtiendo el patrón cuando los precios son bajos) conllevará sanciones que sólo desaparecerán cuando los agentes individuales se comporten racionalmente en respuesta a las indicaciones del mercado, éste asegurará que un sinnúmero de elecciones potencialmente conflictivas converjan persistentemente hacia un equilibrio de Pareto.

En este marco analítico el estudio de género suele introducirse de dos maneras: ya sea considerando a hombres y mujeres como agentes con diferencias que tienen causas biológicas o sociales, naturalizando así las diferencias o bien analizando a la familia como unidad económica.

En el primer enfoque la reproducción social se considera independiente del sistema de producción, debe adaptarse a sus restricciones y operar en su marco. Se cree que por instinto, las mujeres nos dedicamos a la procreación, a la maternidad y a la vida doméstica en reclusión en lo privado y lo público, y que por instinto los hombres se dedican a la producción, al trabajo, al pensamiento y a la política en el mundo público.

El segundo método de análisis considera que es posible explicar la familia como unidad económica a partir del mismo modelo de comportamiento económico: la maximización de la utilidad. La división de las actividades en actividades de mercado y de no mercado no se explica como consecuencia de la costumbre y la práctica, los prejuicios o las fuerzas sociales, sino por la búsqueda racional de la máxima utilidad, búsqueda que determina la asignación del tiempo que es el recurso escaso por excelencia.

Encontramos una muestra de la aplicación de ambos enfoques y de la alternancia entre uno y otro en los trabajos de Edgeworth. (*Women's Wages in Relation to Economic Welfare*, 1923, pág.493).

A su vez, Becker (1987) sentó los cimientos de la nueva economía doméstica, su principal contribución consistió en integrar las actividades de producción y consumo de la economía doméstica y extender los principios de maximización a sus operaciones internas. Una vez que el hombre y la mujer han formado una unidad doméstica, se comportan como si fueran una sola entidad, maximizando una función conjunta de bienestar sometida a la función de producción doméstica. Combinan bienes y servicios adquiridos en el mercado con insumos que se pueden obtener domésticamente, principalmente la fuerza de trabajo de la familia, a fin de producir un conjunto de bienes Z, los objetos directos de utilidad (por ejemplo, salud, alimentación, recreo, servicios infantiles y demás). Para que se produzcan bienes Z maximizadores del bienestar, los recursos productivos de que dispone la unidad doméstica son asignados a las actividades en las que pueden aportar su máxima contribución. La explicación del por qué las mujeres se especializan en el trabajo doméstico y los hombres en actividades asociadas al mercado de trabajo es la noción de ventaja comparativa, (“las mujeres contratan a los hombres para que ganen el sustento de la familia porque estos ganan más; las mujeres ganan menos porque prefieren abandonar el mercado de trabajo para dedicarse al cuidado de las criaturas”) (Becker 1981, en Jane Humphrey y Jill Rubery, 1984) o se basan en el biologismo, que considera inherente a su género la mayor productividad de las mujeres en el trabajo doméstico. Esta ventaja comparativa se deduce de la división sexual del trabajo existente y luego se utiliza para explicar dicha división. No obstante, solo se puede describir a las unidades domésticas como una unidad maximizadora de bienes si la eficiencia en la producción coincide con un proceso de distribución que también maximice el bienestar de sus miembros.

Bajo la nueva economía de la familia se traslada el principio de la toma de decisiones individuales a la toma de decisiones familiares y se pasa de la maximización de la utilidad individual a la maximización de la utilidad familiar. Un resultado bien conocido en la economía del bienestar sugiere que no hay manera de sintetizar satisfactoria y democráticamente un orden de preferencias colectivas a partir de las preferencias individuales. Una posible salida es postular un conjunto de normas para la agregación y ponderación de preferencias individuales; otra es considerar el orden de preferencias de la colectividad como un factor dado, dictado por algún representante individual: “el dictador benevolente” de la teoría del bienestar.

Los conflictos y contradicciones entre la posición de un individuo en el mercado laboral y en la familia quedan descartados con el supuesto de que la familia como colectivo efectúa ajustes marginales en la distribución del tiempo de sus componentes individuales hasta lograr maximizar la utilidad familiar.

Por lo tanto la existencia de un consumo conjunto y de utilidades interdependientes que en el entorno impersonal del mercado haría que fracasara la maximización, es irrelevante dentro de la unidad doméstica, donde el altruismo es el principio supremo para la toma de decisiones. Becker (1987), por ejemplo acepta la posibilidad de niños detestables, pero postula la dictadura benevolente del jefe de familia para asegurar la maximización del bienestar: la función de utilidad doméstica se considera idéntica a la del dictador benevolente que encabeza el hogar y asegura que los recursos del bienestar se asignen óptimamente entre los miembros de la unidad doméstica. La benevolencia de quien encabeza la familia es tal que sentiría la desutilidad del trabajo, digamos de su esposa, tanto como la del suyo.

El altruismo en el hogar no elimina los diferenciales de bienestar dentro de él; quienes producen más pueden tener más derecho al consumo hogareño. Pero esto no excluye las desigualdades del bienestar en el sentido del peso individual que se confiere a las utilidades individuales dentro de la función de bienestar agregada. Si se observan diferenciales de bienestar intradoméstico, se supone que son el resultado de un proceso de toma de decisiones voluntaristas, es decir los miembros del hogar acceden a ciertas reglas de la administración doméstica respecto a la administración del ingreso y del tiempo de los miembros del hogar.

El postulado de la maximización del bienestar conjunto se basa en el supuesto de que todos los recursos domésticos son mancomunados, al menos conceptualmente. Después se redistribuyen según el principio de eficiencia de Pareto, a saber, una situación en la que ningún miembro de la unidad doméstica puede resultar favorecido sin que alguien salga perjudicado. La identidad del miembro del hogar que gana o posee recursos se vuelve irrelevante ya que todos estos se combinarán y después se redistribuirán de acuerdo con esta norma básica de toma de decisiones.

El modelo de Becker trata a los miembros individuales como unidades de trabajo esencialmente despersonalizadas que se diferencian unas de otras por características relacionadas con la productividad, y se asignan a diferentes actividades sobre la base de la ventaja comparativa. El tiempo de trabajo familiar se trata como cualquier otro

factor de producción que se puede distribuir con flexibilidad de acuerdo con sus costos comparativos en las actividades de mercado y no mercado. Si las mujeres se especializan en tareas domésticas no pagadas dentro del hogar es porque los réditos de sus actividades mercantiles son inferiores a los de los hombres. Dentro de este modelo los cambios en los réditos del tiempo de cualquier miembro inducirán a la unidad doméstica a distribuir sus recursos laborales para restaurar la igualdad en los réditos marginales a las diferentes unidades laborales. Así pues un aumento en las ganancias de mercado de las mujeres provocara su mayor participación en el trabajo de mercado; a sus responsabilidades domésticas no remuneradas se les puede dar cabida de varias maneras. Se puede recurrir a la mano de obra que anteriormente era inútil (la de los niños, las personas ancianas, o los desempleados) para que asuma estas tareas, o reubicar a otros miembros que están en actividades de mercado no tan bien remuneradas, o puede que haya una reducción general de la carga de trabajo doméstico de las mujeres y que estos servicios se adquieran en el mercado.

“Las mujeres se preparan para realizar una carrera fuera del hogar y están acumulando experiencia muy valiosa. La productividad de las mujeres ha crecido como resultado de que cuentan con mayor experiencia y estudios más orientados hacia sus carreras, y estas condiciones son la principal causa del progreso que han logrado en los últimos años. Por una parte creció la oferta de trabajo en oficinas, centros de enseñanza, servicios asistenciales y otros servicios; es decir, el tipo de trabajo que atrae a las mujeres con responsabilidades en el hogar, porque requiere menos esfuerzo físico y ofrece horarios más flexibles que las fábricas. (Becker 2002)

En cuanto a la metodología neoclásica, esta tiende a utilizar modelos simplificados. La preeminencia del pensamiento positivista dentro de la economía explica el nivel privilegiado que se le otorga a la verificación cuantitativa. Aunque es cierto que la realidad social es infinitamente diversa y contradictoria, si se pretende que los paradigmas teóricos sean útiles, es necesario que tengan fronteras y limitaciones. La preocupación del economista por despojar el comportamiento humano y reducirlo a sus meros elementos esenciales es justificable si se puede mostrar que lo excluido es accidental, anómalo. No obstante, si resulta que parte del ruido que descartan los economistas arroja una luz nueva o diferente, sobre los mismos fenómenos que los modelos económicos se proponen explicar, entonces las explicaciones económicas se deben considerar engañosas o incompletas.

1.3 La teoría neoclásica del comercio internacional y el género

Dentro de la teoría económica dominante se sostiene que las mujeres obtienen mayores beneficios que los hombres de la liberalización comercial ya que pueden tener mayor acceso a los mercados laborales y pueden liberarse de las distorsiones que generan los sindicatos. Las mujeres según esta visión, forman el mayor segmento de personas no calificadas por lo que resultan las más beneficiadas por la apertura comercial.

La feminización de la mano de obra es consistente con las expectativas de economistas neoclásicos y de hecho constituye una de las razones de la defensa de la globalización (ej. Bhagwati 1993).

Los beneficios para las mujeres, en términos de generación de empleos, dependerán, por una parte, de la demanda por su trabajo, pero también de los sesgos que son inherentes a la demanda por el trabajo femenino. La hipótesis es que los puestos de trabajo femenino aumentarán, ya sea por asimilarse al trabajo de baja calificación, o por razones de segregación laboral. Por el lado de la demanda, la presencia de las mujeres en la fuerza laboral de las industrias manufactureras de exportación muestra que las características típicamente femeninas tales como destreza con los dedos, docilidad y baja organización sindical componen los atributos demandados por las empresas que producen para exportación en sectores que producen productos homogéneos de elevada competencia por precios (ventajas comparativas perversas) y cuya producción es intensiva en trabajo poco calificado. De hecho, buena parte de las industrias exportadoras que se expanden con la apertura emplean principalmente mujeres o se fueron creando como femeninas, por ejemplo, la industria maquiladora de productos electrónicos. El empleo femenino podría incrementar su participación en el sector exportador, si las mujeres se emplean en empresas que requieren baja calificación, con bajos salarios, realizan un uso poco intensivo del capital y son de tamaño reducido. La pérdida de mercados de exportación, o la competencia por trabajo barato (arbitraje de las empresas multinacionales) las afecta directamente.

Una evidencia importante que se encuentra en los estudios de Braunstein (1995) y Ozler (1995) es el hecho de que las industrias exportadoras tienden a ser femeninas, debido a que en una gran variedad de economías, independientemente del grado de industrialización de las mismas, las mujeres en el sector manufacturero están

concentradas en un rango limitado de ocupaciones como son los textiles, la electrónica, etc.

En general, a nivel empírico y siguiendo estrategias metodológicas muy diversas, la evidencia encontrada en distintos trabajos no muestra una clara correlación entre los procesos de liberalización comercial y el crecimiento del empleo, especialmente cuando se siguen modelos econométricos para estimar una función de empleo dependiente de variables de liberalización comercial los coeficientes estimados tienen poca o nula significación estadística. En el estudio de Wood (1994) en el que se sigue una metodología modificada del análisis de contenido de factores del comercio se encuentra que el comercio entre países desarrollados y países en desarrollo impacta de manera negativa la demanda de empleo poco calificado en los primeros teniendo como consecuencia una creciente desigualdad salarial entre dos grandes grupos de trabajadores, los pocos calificados y los altamente calificados o un crecimiento del desempleo de los trabajadores con menor capacitación.

En cuanto a los países subdesarrollados la mayoría de estos trabajos reportan que los procesos de liberalización económica tienen un efecto nulo o poco significativo en sus mercados de trabajo y que tienen un efecto negativo en el empleo en los países desarrollados.

Becker, Black y Brainerd (2002) plantearon que el aumento de la liberalización económica y de la competencia internacional debería reducir la discriminación de género, dado que según la lógica de la competencia, las empresas no podrían mantener ineficiencias derivadas de los costos de la discriminación. “En esencia, la discriminación en los mercados consiste en la voluntad de renunciar a las ganancias, sueldos o ingresos para ejercer algún prejuicio. Un patrón discrimina cuando se niega a otorgar el empleo a un trabajador que pertenece a otro grupo, a pesar que esa persona le produciría más utilidades que la finalmente contratada. Los empleados discriminan cuando se niegan a trabajar a lado de miembros de cierta minoría, a pesar de que puedan ganar más si lo hacen. Como corolario de lo anterior una empresa que decide no emplear a un miembro de cierto grupo no incurre en una práctica discriminatoria si contrata a otro que cobra menos, o es más productivo, y por lo tanto le redituará mayores utilidades” (Becker, 2002, pag.196)

De esta manera, se plantea que el comercio puede beneficiar algunos grupos de trabajadoras, al reducir la capacidad de las empresas para discriminar.

Si la segregación ocupacional resulta en la concentración de mujeres en las industrias exportadoras donde la elasticidad precio de la demanda es relativamente alta, sus menores salarios respecto a los de los hombres pueden operar como un estímulo a las exportaciones. La hipótesis es que la desigualdad de género tiene un efecto positivo en el progreso técnico y en el crecimiento económico. Las mujeres ocupan posiciones en las industrias exportadoras más intensivas en trabajo barato.

El aumento relativo en las ganancias de mercado de las mujeres provocado por la liberalización provocará su mayor participación en el trabajo de mercado.

Según la teoría neoclásica las mujeres pueden verse beneficiadas por la disminución de los precios y el aumento en la variedad en su papel como consumidoras. En cuanto a la privatización de los servicios estatales y la flexibilización del trabajo, según Becker (2002), aumentarían el empleo femenino ya que "dado que este tipo de legislaciones (las de protección al trabajo y prestación de servicios públicos) aumentaría el costo de emplear a mujeres con niños pequeños, las empresas simplemente evitarían contratarlas, así como a las que estuvieran en edad de tenerlos. El resultado sería una disminución en sus ingresos y una tasa más amplia de desempleo entre las mujeres jóvenes. Por esa razón, la carga de permisos con goce de sueldo y las guarderías sería parcialmente transferido a todas las mujeres jóvenes y, por consiguiente, el resultado sería contrario a la intención original de la propuesta.

La liberalización de los mercados provoca distorsiones en los sistemas de precios, lo cual provoca cambios en la oferta de ciertos bienes y servicios. Por ejemplo, el cambio en el sistema de precios puede afectar algún cultivo tradicional, un cambio del precio del principal alimento de un país puede ser asunto de vida o muerte para las familias pobres, pero no afecta de la misma forma a mujeres y hombres.

La teoría neoclásica del comercio internacional plantea que la liberalización tiende a igualar los salarios entre países por lo cual esperaríamos que las brechas salariales disminuyeran.

2. CRÍTICA A LA TEORIA NEOCLASICA: UNA VISION ALTERNATIVA DEL GÉNERO

El término de economía feminista está comenzando a expandirse para referirse a un conjunto, difusamente delimitado, de análisis relativos al género y la economía. Este enfoque aborda cuestiones de género en la economía desde una perspectiva crítica de las desigualdades entre mujeres y hombres, en función del grado de ruptura con los paradigmas androcéntricos, considerando las relaciones de género como objeto de estudio legítimo del pensamiento económico. Es decir, no sólo atienden a las diferencias entre mujeres y hombres con respecto a la economía –en tanto discurso o sistema sino que cuestionan dichas diferencias y buscan su transformación, sin justificarlas ni naturalizarlas.

La economía feminista argumenta que el ámbito de estudio de los enfoques androcéntricos, ceñido a los mercados, está masculinizado y es necesario transformar desde el origen el ámbito de estudio y centrarse en los procesos de sostenibilidad de la vida.

Con el surgimiento de la escuela marginalista –posteriormente neoclásica- el centro de atención se desplaza de la producción, al mercado, al intercambio; lo cual institucionaliza definitivamente la separación instaurada ya por Adam Smith en espacio público y espacio privado, producción mercantil y producción doméstica; quedando esta última relegada a la marginalidad y la invisibilidad. De esta forma, el problema central no está ya en el ámbito de la producción -como era el caso de los clásicos- sino en el de la elección racional. Lo cual representa también un desplazamiento radical desde una teoría del valor basada en el trabajo a una teoría del valor basada en la utilidad. Para la economía feminista, “el cambio será fundamental: se reemplazan las ideas basadas en las necesidades de subsistencia, los costos de reproducción de la fuerza de trabajo y la doctrina del fondo de salarios, por la teoría de la productividad marginal” (Picchio 1992).

Una de las principales críticas de la economía feminista a la teoría neoclásica es que esta se caracteriza por establecer una férrea distinción entre lo económico/ lo no-económico, trabajo/no-trabajo, que equipara lo económico con los mercados; considerando que la producción de valores de cambio es la única o principal actividad económica y que trabajo es el trabajo remunerado. Todo el resto de actividades o

dimensiones de la realidad han caído en el limbo de lo no-económico, de lo social. Este proceso no ha sido neutral al género. Las dimensiones que se han erigido en económicas se han masculinizado, mientras que lo no-económico se ha creado mediante su identificación con los roles, espacios, intereses y características históricamente adscritos a las mujeres. Esta estructura discursiva va estrechamente ligada a la dicotomía público/privado. La metodología desarrollada se ha centrado en captar las experiencias masculinas en las esferas mercantiles. Otra dicotomía tiene que ver con la distinción que establecen los economistas entre lo económico y lo cultural. En este tipo de textos, en general se usa cultura para referirse a todas aquellas normas, costumbres y prácticas que impiden la predicción plena y cierta del comportamiento del agente solo mediante principios de maximización económica. Todo comportamiento se puede explicar en términos de precios e ingresos.

Una segunda característica es el no reconocimiento de las relaciones de género como relaciones con un significado económico relevante. O bien el terreno económico se considera libre de conflictos –los conflictos son sociales, por tanto, ocurren en el ámbito de lo no económico. Las desigualdades de género reciben escasa o nula atención. La economía feminista cuestiona esta estructura que sitúa a las mujeres en los márgenes de la economía y que consolida una imagen de la relación de las mujeres con el sistema económico de ausencia histórica.

La tercera característica es que la teoría neoclásica ha pretendido establecer la visión de una sociedad dividida en dos esferas separadas con escasa interrelación entre ellas y basadas en principios antagónicos. Por una parte, la esfera pública (masculina) centrada en lo llamado social, político y económico-mercantil y regida por criterios de éxito, poder, derechos de libertad y propiedad universales, etc. y relacionada fundamentalmente con la satisfacción de la componente más objetiva (la única reconocida) de las necesidades humanas. Por otra, la privada -o doméstica- (femenina) centrada en el hogar, basada en lazos afectivos y sentimientos, desprovista de cualquier idea de participación social, política o productiva y relacionada directamente con las necesidades subjetivas (siempre olvidadas) de las personas. En esta rígida dualidad sólo el mundo público goza de reconocimiento social. La actividad o participación en la denominada esfera privada, asignada socialmente a las mujeres se le retira toda posibilidad de valoración económica.

La propia definición de las fronteras de la economía (neoclásica y otras) -que considera sólo la economía de mercado- es estrecha y excluyente. Se falsea la realidad al excluir del análisis un trabajo absolutamente necesario para la sostenibilidad de la vida humana –y para la reproducción de la fuerza de trabajo necesaria para el trabajo de mercado- realizado fundamentalmente por las mujeres, y se impide debatir sobre lo que es un elemento esencial de la economía feminista: la satisfacción de las necesidades básicas de subsistencia y la calidad de vida de las personas. Cuando los economistas mostraron interés por el estudio de la familia y la distribución del trabajo entre sus miembros, utilizaron para el análisis de la producción doméstica y las actividades de cuidados, las mismas herramientas conceptuales y epistemológicas desarrolladas para el análisis del comportamiento en el mercado; sin tener en cuenta que se trata de actividades con objetivos absolutamente diferentes que no responden al mismo aparato conceptual y epistemológico.

Se ha señalado que una de las principales contribuciones que hizo la nueva economía doméstica al análisis económico del comportamiento doméstico fue reconocer el tiempo de trabajo como un recurso clave a disposición de los hogares, y la distribución del trabajo extradoméstico entre múltiples usos: producción para el mercado, producción doméstica y ocio. No obstante, la ampliación del número potencial de usos a los que se podía destinar el trabajo doméstico, no ha debilitado la premisa fundamental de que la distribución tiene lugar a través de un proceso unificado de toma de decisiones.

En la práctica lo que se observa son varias formas de inflexibilidad de la división del trabajo doméstico que reflejan estas características sociales y actúan como frenos en el proceso de equilibrio.

Como se mencionó anteriormente Becker (1987) supone en su teoría sobre la unidad doméstica que existía una armonía interna de intereses en la familia.

Más tarde Folbre destacó la paradoja insostenible que había en el meollo de la economía doméstica neoclásica: la convicción de que los individuos guiados por un egoísmo competitivo en el mercado se convirtieran en altruistas desinteresados en lo que se refería al comportamiento intradoméstico. El escepticismo acerca del predominio de principios puramente altruistas dentro del hogar no lo descarta necesariamente como un aspecto del comportamiento doméstico.

En cuanto a los métodos de agregación de las utilidades, tanto el establecimiento de normas de agregación de las preferencias como la existencia de un dictador benevolente, hacen abstracción de los conflictos y complementariedades entre los miembros de la familia, de tal manera que en la práctica existe escasa diferencia entre la toma de decisiones familiar e individual. Asimismo, la noción del dictador benevolente reproduce la forma de organización familiar patriarcal dominante en la sociedad, con lo cual queda en entredicho la idea de que esta norma de decisión pueda ser compatible con la maximización de la utilidad familiar.

A nivel del ámbito de estudio, la economía feminista se caracteriza por asumir como tarea prioritaria el replanteamiento de la estructura androcéntrica que identifica la economía con lo monetizado y develar los sesgos androcéntricos subyacentes. En primer lugar, se pretende dar una definición más amplia de lo económico que, de forma clave, atienda a las actividades invisibilizadas históricamente realizadas por las mujeres. Se trata, por tanto, de descentralizar a los mercados hacia los que se había dirigido la mirada primordial o exclusiva. Esta descentralización tiene que permitir, en segundo lugar, una recuperación de los elementos femeninos invisibilizados, recuperando a las mujeres como agentes económicos. En tercer lugar, es necesario mostrar las relaciones de poder de género que subyacían a la estructura dicotómica y, a la par, convertir dichas relaciones en un objeto legítimo de estudio económico. Todo esto tiene consecuencias metodológicas y de reformulación de los marcos preexistentes.

Un importante cambio metodológico es el establecimiento del enfoque producción-reproducción (p.e. Carrasco, 1991; Humphries y Rubery, 1984) el cual establece que integrar esas dos esferas económicas –la producción, tradicionalmente tenida en cuenta por los análisis androcéntricos y la reproducción, recientemente recuperada por las feministas– concediéndoles la misma importancia analítica, supone entender los procesos de generación de bienestar social. Es en ese proceso conjunto donde las mujeres tiene una doble presencia (Balbo, 1978). Es decir, no sólo las mujeres no están ausentes del sistema económico –imagen promovida desde los enfoques androcéntricos–, sino que tienen una presencia doble tanto en el ámbito mercantil como en el doméstico.

La teoría económica con enfoque feminista ha ido avanzando desde diferentes enfoques y puntos de vista; así como en distintos ámbitos. Entre ellos se encuentran el

ámbito del trabajo centrándose en temas como son las diferencias salariales, la feminización del mercado de trabajo, la precarización, flexibilización e informalización del mercado de trabajo. Otros ámbitos son el trabajo doméstico y la economía del cuidado¹, el uso del tiempo, género y desarrollo y más recientemente ha surgido el trabajo sobre cuestiones de género y comercio internacional.

2. 1 La economía feminista del comercio internacional

Un número creciente de estudios ha comenzado a analizar la importancia del género como categoría de análisis en la política comercial (Wood, Fontana, Joeques y Masika, Lucera, Cagatay). Las temáticas varían desde el comercio norte sur y su incidencia en el trabajo femenino hasta la construcción de modelos que tratan de captar los efectos del comercio sobre mujeres y hombres, tanto en el mercado laboral como en otros niveles.

El comercio exterior puede tener distintos impactos sobre el salario y el empleo de las mujeres, sobre su trabajo no remunerado, su tiempo libre y sobre los ingresos y consumo familiar.

El tema central es: los procesos de globalización, ¿están repercutiendo específicamente en un deterioro de las condiciones de vida y trabajo de las mujeres?

Los primeros estudios analizaban las malas condiciones de trabajo y explotación de las mujeres en industrias transnacionales en áreas en proceso de industrialización de bajo costo; las conclusiones se referían a las mujeres como “víctimas” de una situación que las mantenía más pobres y explotadas. Posteriormente, se fue planteando la complejidad del tema y los efectos positivos que también tenía la posibilidad de un empleo para las mujeres: mayor autonomía, mayor capacidad de decisión sobre sus vidas, etc. (Benería 2005). Este proceso de desplazamiento de la concepción de las mujeres desde “víctimas” hasta “actoras”, no es ajeno al desarrollo del pensamiento feminista que se está alejando del tratamiento de las mujeres como víctimas sin capacidades y está reconociendo a las mujeres como sujetos de su propia historia,

1. La economía del cuidado son (las actividades que se asumen motivadas por el afecto o por un sentido de responsabilidad por otras personas sin esperar ninguna gratificación monetaria

con potencialidades y energías creativas; lo que en algunos países derivará en la idea de “empoderamiento” y en otros, en la de “autoridad femenina”.

También, existe un amplio reconocimiento de la dimensión de género en el comercio internacional que afecta a los países menos industrializados, particularmente en la relación entre exportación, empleo femenino y salarios de las mujeres (Benería 2003, Espino 2001 y 2003, Cardero 2003).

El informe del Banco Mundial de 2001 documenta la forma en que la globalización está abriendo y expandiendo los mercados nacionales, y señala las ventajas y las desventajas potenciales asociados a ello. Las ventajas dan señales de que la brecha salarial entre los géneros está decreciendo en las industrias, tanto en el norte como en el sur. Entre las desventajas están las fallas en la legislación, para evitar la continua discriminación contra las trabajadoras, así como la exposición a las fluctuaciones de la economía global que sufren aquellas que laboran en ciertas industrias. El informe concluye señalando que “los mercados competitivos pueden no ser la mejor forma de eliminar la discriminación de género, por lo que el gobierno juega un papel preponderante en la regulación de los mercados y en el suministro de una infraestructura económica adecuada”. (Banco Mundial, 2001)

Ha sido crecientemente enfatizado por las y los feministas (Benería, Cagatay) que el hecho de no considerar importantes aspectos de las relaciones de género como el trabajo reproductivo no pagado de las mujeres y la distribución del trabajo dentro del hogar, lleva a una inadecuada evaluación de los impactos de la liberalización comercial sobre las mujeres tanto dentro como fuera del mercado de trabajo.

Las políticas comerciales no han sido neutrales con respecto al género. Las mujeres se ven doblemente afectadas: como miembros de grupos sociales específicos y como resultado de la división del trabajo dentro y fuera del hogar. Dichas políticas generan dos tipos de efectos con dimensiones de género, uno a nivel del hogar y otro a nivel del mercado. A nivel del hogar, se observa la intensificación del trabajo doméstico de las mujeres y un incremento del tiempo destinado a la obtención de servicios básicos y a su autoabastecimiento. A nivel del mercado los efectos van desde el incremento de la participación de las mujeres en la fuerza laboral hasta los cambios en la naturaleza y condiciones del empleo.

El libre comercio se relaciona con el género especialmente por dos razones obvias, el libre comercio aprovecha las desigualdades de género utilizando la mano de obra femenina barata y segundo, las reglas y acuerdos comerciales afecta la forma en la cual se ordenan las prioridades nacionales, lo cual tiene un impacto en la equidad de género².

Los contextos institucionales en un sentido amplio – las formas de gobierno, las prácticas políticas y sindicales, las relaciones de género articuladas con la legislación existente, el contexto económico- pueden afectar la concreción de unos u otros resultados.

En realidad no existe una teoría feminista del comercio internacional, lo que existe son una serie de reflexiones obtenidas de los diversos estudios de género, las cuales se presentan a continuación.

En general el comercio y la política comercial afectan la equidad de género, en un sentido o en otro, disminuyendo las diferencias entre los géneros o fortaleciendo las desigualdades, debido a: 1. un impacto positivo o negativo en el crecimiento económico y la generación de empleo; 2. un impacto positivo o negativo en las características de la demanda de trabajo femenino; 3. por efectos en la brecha salarial entre hombres y mujeres; 4. por mejorar o restringir el acceso de las mujeres a recursos, bienes y servicios; 5. por un impacto positivo o negativo en las relaciones entre hombres y mujeres en el hogar y en la división del trabajo reproductivo, y 6. por los efectos de las reglas negociadas entre los estados y en la capacidad de los mismos para formular y ejecutar políticas y normas para reducir la inequidad de género.

La globalización y en particular la liberalización del mercado y los tratados comerciales, como ya se mencionó, pueden tener efectos negativos y positivos en la vida de las mujeres. Entre los positivos se puede contar la creación de empleos, el

² Equidad de género: se refiere a la justicia en el tratamiento de hombres y mujeres, según sus necesidades respectivas. A partir de este concepto se pueden incluir tratamientos iguales o diferentes aunque considerados equivalentes en términos de derechos, beneficios, obligaciones y oportunidades. En el contexto del trabajo de desarrollo una meta de equidad de género suele incluir medidas diseñadas para compensar las desventajas, históricas y sociales de las mujeres.

aumento de los ingresos, la capacitación, etc.; pero entre los negativos también se registra una mayor marginación de las mujeres dedicadas a actividades no competitivas, (como sucede en algunas áreas de la agricultura), la concentración de las mujeres en el sector de servicios, donde se reproducen las actividades domésticas de sus hogares (cocinar, limpiar, cuidar niños), así como el aumento de la competencia en el mercado de trabajo, en situación de desventaja para las mujeres.

Como ha sido largamente señalado en la literatura, los procesos económicos y las decisiones de política afectan las normas de comportamiento de los individuos, producen resultados sociales y materiales, e influyen en la distribución de los costos y beneficios. Dicha distribución no se produce en un vacío de relaciones o en función de jugadores con las mismas oportunidades, ni entre países, ni al interior de cada uno de los países. Las relaciones sociales están determinadas por el acceso a y la posesión de los recursos económicos y financieros; la capacidad de decisión en los distintos ámbitos políticos y económicos, incluso sobre la propia vida de cada una de las personas. Las diferencias en esos aspectos hacen que las posibilidades para aprovechar oportunidades o la vulnerabilidad para enfrentar impactos, sean diferentes entre personas y grupos sociales ante los impactos de política económica. Las responsabilidades, derechos y obligaciones que las sociedades han asignado a sus miembros según su sexo ocupan un lugar central entre las condicionantes.

Desde el punto de vista metodológico es necesario resaltar que una de las principales dificultades para evaluar los impactos de la liberalización comercial es la posibilidad de diferenciar los efectos propiamente dichos de la liberalización comercial de aquellos que corresponden a otros procesos de reformas estructurales que suelen darse conjuntamente, y que si bien pueden ser en muchos casos funcionales a aquella, también pueden modificar sus resultados o condicionarlos, así como otros factores de contexto que suelen citarse, como por ejemplo el progreso técnico, factores culturales o políticos.

La literatura que intenta analizar los impactos de la apertura sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género, es todavía insuficiente, tanto por las áreas que abarca como por la profundidad de los abordajes.

Dentro de los efectos económicos de la liberalización y su relación con el género se pueden distinguir los siguientes efectos en el empleo, el ingreso, los precios y el consumo.

2.1.1. El efecto empleo

El efecto empleo, que es el que ha sido más ampliamente abordado en la literatura relacionada con estos temas, resulta del impacto de la liberalización comercial sobre la actividad económica y depende específicamente del lugar donde se sitúen las mujeres en el mercado laboral. Para estimar los impactos de la liberalización comercial sobre la actividad económica de un país y en consecuencia sobre el mercado de trabajo, deben tenerse en cuenta tanto sus potencialidades exportadoras como el efecto de las importaciones competitivas.

La mayor atención que se ha prestado al mercado de trabajo se debe a diversas razones, por un lado, a que la teoría del comercio internacional pone un gran énfasis en este tema, ya que un principio básico era que se mejorarían las condiciones de empleo en los países que tienen abundancia de mano de obra. Un segundo aspecto es la existencia de dificultades analíticas, tanto desde el punto de vista teórico como relacionadas con la disponibilidad de información estadística para abarcar otras áreas. Por otra parte la percepción de que las políticas comerciales han tenido efectos inmediatos y directos sobre las estructuras productivas y sobre el funcionamiento y las características del mercado de trabajo, así como efectos de tipo indirecto sobre distintos aspectos de la vida de la sociedad, el bienestar social y la equidad, explican el interés para responder preguntas en esta área.

Los indicadores de los cambios en la independencia económica de las mujeres pueden aproximarse a través de los cambios inducidos por las nuevas oportunidades de empleo vinculadas a la liberalización comercial en los niveles de segregación ocupacional, de participación en los empleos informales y en las brechas de ingresos con relación a los hombres.

Finalmente, la opción por el análisis vinculado a las variables del mercado de trabajo tiene al menos dos explicaciones adicionales: una, que se refiere a los avances realizados respecto a la incorporación del concepto de género en economía, y otra, al propio desarrollo de la teoría económica para explicar los efectos de la liberalización comercial.

Una gran variedad de evidencias de distintos países sugieren que junto con la liberalización comercial ha habido un incremento en el empleo femenino. Ello puede obedecer a que la apertura genera más empleos para ellas; a que ellas desplazan a los hombres en los empleos, a que ocurre un incremento general en las oportunidades de trabajo o bien a una combinación entre estas causas. También puede ocurrir que, mientras en el agregado el incremento de la participación de las mujeres en el trabajo pagado y la liberalización comercial pueden ir de la mano, en otros casos las mujeres podrían haber sido desplazadas de sus empleos a causa de la liberalización dependiendo de si dichos empleos se encuentran en una rama exportadora o importadora

Cagatay y Ozler (1995) han encontrado que la participación femenina en la fuerza del trabajo incrementa cuando se reduce el salario real manufacturero (ya que las mujeres tienen un salario de reserva menor) y cuando aumenta la participación de las exportaciones en el PIB.

Un neoclásico puede ver la feminización del trabajo como “bueno para las mujeres” o como una “ventana de oportunidades para las mujeres”, mientras otros economistas observan la feminización de la mano de obra como un fenómeno “contradictorio” desde el punto de vista de las desigualdades de género ya que esta tendencia general disfraza varias complicaciones y tendencias contrapuestas que pueden no ser tan beneficiosas desde la perspectiva de las mujeres y especialmente de las mujeres pobres (Cagatay 2000, Cagatay y Erturk 2004).

Evidencias alrededor de los países sugieren que la participación de la mujer en el empleo en relación al total de la fuerza de trabajo varía en el contexto de tres diferentes modalidades:

- a. Hipótesis buffer. La mujer entra al mercado de trabajo durante tiempos de expansión y sale durante las crisis, actuando como un amortiguador, lo que da

lugar a un patrón pro cíclico de participación. La mujer actúa como ejército industrial de reserva.

- b. Hipótesis de segregación. Cambios en la composición del producto alrededor de los sectores donde las mujeres están concentradas incrementan su empleo en relación a los hombres.
- c. Hipótesis de sustitución. Las mujeres remplazan a los hombres en trabajos que son tradicionalmente para los hombres. Las mujeres sustituyen a los hombres en tiempos de crisis debido a la existencia de una brecha salarial, lo cual constituye una forma de reducir los costos.

La evidencia empírica sobre las tres hipótesis es mixta, existen evidencias parciales que refuerzan las tres, dependiendo del ciclo que se esté analizando y del sector específico que se estudie.

Algunas evidencias empíricas muestran que las exportaciones manufactureras tradicionales tienden a ser intensivas en trabajo femenino (como son las industrias textiles, del cuero y alimentaria). Lo cual significa que en las economías donde están creciendo las exportaciones manufactureras puede aumentar el empleo femenino aún en un período de elevado desempleo, simplemente porque las industrias promovidas por las exportaciones, a pesar de los cambios conservan la intensidad femenina. En estas economías liberalizadas puede darse una sustitución de empleo masculino por femenino con el fin de aminorar la resistencia de la fuerza de trabajo a políticas contraccionistas de ajuste estructural que favorecen la liberalización; donde los salarios son sometidos a una fuerte presión a la baja.

Estudios más recientes (Benería 1994, Pearson 1991, Berik y Cagatay 1992) sobre países que han alcanzado un relativo éxito en la promoción de exportaciones y se encuentran en una etapa de desarrollo más avanzada han encontrado que la producción y exportación de bienes cambia de los productos manufactureros tradicionales hacia productos más sofisticados donde la competencia ya no se basa en los precios. La producción de estos bienes requiere de empleo altamente calificado, lo cual es una desventaja para las mujeres.

Las posibles explicaciones de este proceso de feminización del mercado de trabajo se resumen de la siguiente manera:

- a. Gran demanda de trabajo femenino de bajos salarios, debida al crecimiento del comercio internacional de bienes y servicios y a las inversiones de las multinacionales en la mayoría de los países.
- b. El comercio y las inversiones se han dirigido a las economías donde los costos laborales son bajos. Las mujeres cumplen con ese requisito.
- c. Posibilidad de evadir los costos de los derechos laborales, debido a la incipiente industrialización de muchos países en desarrollo. Las mujeres son quienes menos demandan estos derechos.
- d. Surgen nuevas alternativas de arreglos laborales debido a la revolución tecnológica, que las mujeres aceptan.
- e. Las políticas de ajuste generaron cambios radicales en los mercados laborales, erosionando la acción laboral colectiva, a la cual en general los hombres no renuncian.
- f. Se han deslegitimado los sistemas de bienestar y se ha privatizado la protección social, la que nunca cubrió a grandes sectores de mujeres trabajadoras.

La creciente presencia de mujeres en el trabajo remunerado y su mayor proporción en el empleo no significa que han desaparecido las desigualdades de género. De hecho, algunos países han experimentado no solo la feminización de la mano de obra sino también la feminización de las condiciones de trabajo (lo que se traduce en informalización, precarización³, etc.) para todos los trabajadores. El resultado en términos del rol o status de las mujeres en la economía se refleja en una escasa participación en el mercado de trabajo formal, condiciones pobres de trabajo y en la calidad del empleo, segregación laboral (por estereotipos ocupacionales), escasez de empoderamiento, y desigualdad salarial para el mismo trabajo que los hombres (UNCTAD, 2004).

La incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo conduce al debilitamiento de la organización de las relaciones de género en torno a la idea de un salario familiar y de la autoridad masculina. Ambos conceptos son insostenibles ya en las condiciones de inestabilidad e inseguridad laboral que tienden a instalarse como rasgos

³ Precarización laboral: proceso de deterioro progresivo de uno o más aspectos asociados a la calidad del empleo (estabilidad y duración de la relación laboral, acceso y cobertura de la seguridad social, nivel de ingreso, etc).

permanentes del empleo e inducen a una creciente integración femenina al mercado laboral. Pese al nuevo ordenamiento del mercado laboral, con el consiguiente debilitamiento del anterior modelo de familia, persisten los mecanismos tradicionales de conciliación entre el trabajo productivo y reproductivo a nivel normativo y simbólico que se sustenta en la idea de una mujer en el hogar a cargo del trabajo doméstico y del cuidado familiar, y de un hombre en el mercado con empleo estable, de duración indefinida y con seguridad social para él y su familia, y no surgen mecanismos alternativos o subsidiarios que permitan satisfacer las necesidades de cuidado familiar y del trabajo doméstico.

Lo anterior provoca que en el campo laboral, las mujeres se orienten hacia trabajos que les otorguen mayor flexibilidad en el uso de su tiempo y les permitan conciliar y satisfacer las necesidades de la vida doméstica y familiar, pero que son más precarios en términos de salario, de estabilidad, de seguridad social y de extensión y distribución de su jornada. A la vez, cuando las tareas reproductivas demandan su presencia en el hogar, interrumpen sus trayectorias laborales con lo cual pierden opciones de capacitación y promoción en sus carreras.

Entre las principales limitaciones de los estudios sobre el efecto empleo se encuentra el hecho de que se han centrado en el estudio del empleo formal, lo que hace necesario profundizar en el estudio de los impactos de la liberalización sobre las mujeres que trabajan en el mercado informal, también es necesario profundizar en la estimación de los empleos femeninos perdidos a causa de las importaciones ya que los estudios se han centrado sólo en el empleo generado por las exportaciones.

2.1.2 El efecto ingreso

El efecto ingreso se refiere al hecho de que las industrias que se ven perjudicadas por el libre comercio, las remuneraciones decaerán y los trabajadores deberán ajustarse a las condiciones cambiantes del mercado laboral. Muchas veces se hacen necesarios procesos de capacitación laboral, y se deben asegurar la equidad de género en el acceso a esos programas de capacitación, especialmente a los relacionados con nuevas tecnologías.

Según Naila Kabeer, analizando las evidencias disponibles concluye que parece haber una relación inversa entre la desigualdad de género y el crecimiento económico en la presente era de competencia global intensificada. Los menores costos y el menor poder de negociación que tienen las mujeres en el mercado han sido las bases de un crecimiento orientado a la exportación, basado en la manufactura por medio del trabajo intenso. El trade-off parece ser menos intenso al volver la atención a países que han tenido altos niveles de igualdad de género, pero crecieron más lentamente en el período de globalización. Estos países tienden a ser aquellos que dieron prioridad a la inversión en las capacidades humanas de su población, de modo que los frutos del crecimiento fueron distribuidos más uniformemente entre la población durante el curso del crecimiento que en su fase posterior.

Las y los economistas feministas sugieren que las desigualdades salariales de género y en las condiciones de trabajo tienden a persistir en la fase de incremento en la participación femenina en el trabajo pagado provocada por la liberalización comercial en los países desarrollados. Se argumenta que las desigualdades de género, y más ampliamente las relaciones de género pueden tener ramificaciones para las variables macroeconómicas a nivel nacional e internacional. Por ejemplo, las evidencias sugieren que las desigualdades de género tienen un papel importante en el flujo de la inversión extranjera directa y en el crecimiento de las exportaciones en muchos de los nuevos países industrializados, ya que se aprovecha el menor costo de la mano de obra femenina.

En los países en desarrollo, el proceso de modernización y el crecimiento industrial usualmente tiene lugar en ausencia de desarrollo de infraestructura para los servicios públicos. En estas economías, el trabajo no pagado de las mujeres dentro del hogar juega un papel invisible cargando con el costo de reproducción del trabajo. La incorporación masiva de las mujeres al trabajo pagado aumenta los costos de vida, lo cual eleva la demanda por incrementos de salario real y este aumento de salario real, *ceteris paribus*, se supone, frena el crecimiento económico.

En contraste en los países desarrollados donde existe mayor infraestructura y redes de servicios públicos, el incremento del empleo femenino junto al del hogar, no implica necesariamente un incremento en los costos de trabajo; por el contrario, las mujeres son la fuerza de trabajo preferida ya que por el mismo trabajo que los hombres demandan un menor pago. También porque se consideran más dóciles.

La estrategia de fomento de la apertura, cuando el desarrollo de las exportaciones se basa en las desigualdades de género, no contribuye a la promoción de la equidad de género.

2.1.3 Efecto precio y consumo

En cuanto al efecto precio y consumo, el descenso de los precios previsto por los modelos de comercio internacional podrían beneficiar a las mujeres en su rol de consumidoras, aunque también podrían producirse cambios en los patrones de consumo. En ese sentido, Benería y Lind (1995) señalan la posibilidad de que la competencia industrial y la extensión de los mercados perjudiquen a las industrias artesanales locales, típicamente de alta intensidad de trabajo femenino.

En general la tesis de que los precios de los bienes se reducen con la apertura comercial no ha sido convalidada por los distintos estudios existentes. De hecho la reducción de precios parece estar más vinculada a objetivos antiinflacionarios (inflación targety) y menos a efectos de la apertura.

En general en los países en desarrollo ha habido alza de los precios de los bienes y servicios básicos en parte por los recortes presupuestales para programas sociales debido a la caída de los ingresos fiscales ocasionada por los procesos de liberalización, lo que conduce a las mujeres a incrementar su carga de trabajo, ya que comienzan a enfrentar mayores responsabilidades en diversas áreas (cuidado de niños y ancianos, responsabilidades ecológicas, etc.) intentando suplir las nuevas carencias.

El aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo no tiene una contrapartida explícita en la cobertura de las necesidades de la reproducción y en los cambios que se derivan de la nueva organización económica. Se ha incrementado el *componente mercantil* de servicios que ya se proveían desde fuera del hogar de manera gratuita por el Estado y de algunos servicios provistos por la actividad no remunerada de las mujeres en el hogar. En ambos casos esto perjudica a los sectores de menores ingresos, que tienen menor acceso a tales servicios.

El rango de bienes y servicios involucrados en los acuerdos comerciales más recientes se ha expandido de la agricultura y la manufactura a sectores como la educación,

servicios de agua y de salud, así como los movimientos de trabajadores a través de las fronteras

Benería (1995) identifica algunos sectores o áreas donde se concentran las mujeres, que son candidatas a sufrir importantes transformaciones con la expansión comercial. Destaca la importancia de la agricultura, donde las mujeres muchas veces juegan un rol crucial tanto en la producción para el mercado como en la de subsistencia. El desmantelamiento de las medidas protectoras puede estimular la producción agrícola que resulte competitiva internacionalmente, incrementando el empleo femenino. En qué medida esta implicará mayores salarios, dependerá de la capacidad de negociación de las partes. Un aspecto crucial del problema es que la producción de subsistencia corre riesgos de ser desplazada por importaciones competitivas a mejores precios. Concretamente el acuerdo sobre agricultura de la OMC busca eliminar las barreras a las importaciones abriendo las fronteras nacionales para constituir mercados para la producción agrícola de otros países. La idea subyacente es que la medida del éxito del desarrollo es la industrialización, por lo tanto se busca transformar la agricultura a través del uso de la tecnología y de la promoción de importaciones y exportaciones para maximizar la eficiencia del mercado. Esto tiene consecuencias adversas para los países en desarrollo que deben enfrentar el dumping de la producción del norte, y especialmente para los pequeños productores que no logran integrarse al sistema. Esto puede terminar en la emigración de los pequeños productores hacia centros urbanos y en la multiplicación de las condiciones de pobreza urbana y mayor presión por servicios sociales. El mercado agrícola posee relaciones diferenciales de género (Baden, 1998), por lo tanto, las políticas de liberalización no actúan en forma neutral sobre hombres y mujeres. Los beneficios se concentran en los hombres, que son los que detentan el poder en las empresas de mayor tamaño que se vieron beneficiados por la liberalización. Las desventajas de las mujeres no sólo radican en su localización en las pequeñas empresas, sino que también obedecen al sesgo de género imperante en el estado y las instituciones del mercado. En el caso de los acuerdos sobre agricultura, las mujeres dueñas de 1% de las tierras cultivadas del planeta, son quienes aparecen más expuestas a consecuencias negativas debido a sus dificultades para el acceso al capital, para el reconocimiento de sus derechos de propiedad sobre los recursos naturales, a los obstáculos para acceder al crédito y vencer las limitaciones que tradicionalmente les impone la estructura de poder en las relaciones dentro del hogar.

Los acuerdos sobre textiles y vestimenta son de especial trascendencia para las mujeres, ya que el sector es ampliamente intensivo en mano de obra femenina. En la medida que se vayan procesando sus distintas fases debería favorecer las exportaciones de los países en desarrollo. Sin embargo, la experiencia señala que en realidad, su éxito dependerá de que estas economías cuenten con una escala de producción suficiente como para abastecer la ahora extendida demanda; esto es que dispongan de la suficiente capacidad productiva instalada como para suministrar el incremento de la demanda, cuestión que se presenta por lo menos, como dudosa. Así mismo, la competencia entre las economías en desarrollo por el acceso a los nuevos mercados, produciría desplazamientos de unas sobre otras. En esta nueva carrera habrá otro incentivo para que la competencia se realice en base a la reducción de salarios, lo cual afecta críticamente la situación laboral femenina.

Otra área importante por su sensibilidad a la apertura comercial es la de los derechos de propiedad intelectual, que han sido contemplados en los tratados internacionales. El acuerdo permite patentar organismos biológicos, incluyendo partes de plantas y animales, genes, etc. Por lo tanto fortalece el monopolio de las compañías transnacionales sobre los productos farmacéuticos y agrícolas. Se ha argumentado que este acuerdo está sesgado hacia la protección y compensación de las instituciones privadas y no de los individuos más creativos de la sociedad. Las mujeres de los países en desarrollo, que en su mayoría desarrollan tareas agrícolas a pequeña escala con el objetivo principal de subsistencia, se ven negativamente afectadas, ya que se les niegan sus derechos como propietarias de las semillas o depositarias de los conocimientos indígenas sobre plantas y especies medicinales. Las mujeres rurales carecen del conocimiento del sistema internacional y de los recursos financieros para asegurar sus patentes.

Las negociaciones sobre flujos de inversiones directas, que tienden a favorecer su expansión, tienen efectos múltiples, por ejemplo sobre el sector informal de la economía y a través de las zonas de libre comercio. La inversión extranjera puede contribuir a la ampliación del sector informal, que es un área sensible por sus características de concentrador de empleo femenino. Los efectos del comercio sobre este sector pueden ser contradictorios y no es sencillo determinarlos a priori. Una expansión del sector informal se podría producir si el comercio entre grandes empresas con ventajas comparativas llevara a sub-contratar a pequeñas firmas en busca de menores costos de producción. Pero si la apertura comercial tuviera un

efecto negativo sobre la producción de las grandes firmas, habrá un efecto multiplicador restrictivo para el sector informal. También las zonas de libre comercio representan un sector de especial interés en la medida en que las mujeres suelen constituir la mayoría de los trabajadores en las mismas, y uno de los temores es que la liberalización vuelve obsoletas estas zonas si se pierden los privilegios que hasta el momento se les garantizaba solamente a ellas.

La orientación exportadora basada en inversiones extranjeras en la industria manufacturera bajo el régimen de maquila o en zonas francas, si bien acarrea múltiples problemas para la calidad del empleo y los derechos laborales, resulta relevante para los países de Centro América y el Caribe así como para algunos países asiáticos, en término de creación de empleo y generación de ingreso para las mujeres.

Los acuerdos comerciales incluyen un amplio espectro de servicios como telecomunicaciones, turismo, agua, electricidad, banca, salud, educación transporte y servicios profesionales. La liberalización del sector servicios ha tenido serias implicaciones para la seguridad laboral de las mujeres, ya que estas tienden a dominar en la franja de ingresos medios y bajos de este mercado. Además la liberalización de los servicios muchas veces conduce a un alza en los precios con el consecuente efecto negativo sobre los consumidores. La liberalización amenaza con debilitar sistemas como los de salud, educación, seguridad social, lo que tiende a perjudicar en mayor medida a las mujeres debido a su mayor vulnerabilidad relativa y a la sobrecarga que puede originar en el área de la reproducción (son quienes terminan tomando a su cargo las tareas de cuidado de los niños, los enfermos, los ancianos, cuando el estado y las instituciones no lo hacen. La restructuración del aparato productivo de los países pone en juego el rol femenino tanto en la producción como en la reproducción.

La visión tradicional concibe al turismo como una fuente generadora de divisas y empleo, y como un impulso para el desarrollo de la infraestructura, y resalta sus efectos positivos de arrastre sobre otros sectores. Pero si los recursos que se destinan al sector turismo se desvían de otros sectores estratégicos como el agro o la industria, o si el ingreso de divisas financia importaciones de comida y bebida, sus efectos pueden no ser tan claramente favorables. También la privatización de atracciones turísticas puede dificultar el acceso a la tierra de los nativos y distorsionar sus precios.

Finalmente, el turismo es intensivo en mano de obra barata, muchas veces constituida principalmente por mujeres. La segregación ocupacional femenina es una característica del empleo en turismo en el sector formal, así como la concentración de mujeres en el sector informal relacionado con la actividad turística (lavado de ropa, cocina, cuidado de niños, etc.). Si consideramos la vida comunitaria y familiar el turismo puede brindar mayor acceso a los servicios básicos (carreteras, agua, electricidad), pero también podría tener el efecto contrario si los servicios son desviados a hoteles y complejos turísticos.

El concepto de género ha sido relativamente ignorado por la economía, tanto porque las mujeres han estado prácticamente al margen de la construcción social de la ciencia, como porque los temas directamente relacionados con los intereses de las mujeres no han estado presentes en la investigación. La incorporación del género en la investigación económica se ha dado principalmente a través de los análisis que tratan de encontrar los orígenes y explicar la persistencia de distintos factores de discriminación vinculados al mercado laboral y en el marco de la llamada “nueva economía del hogar”. Más recientemente, las y los economistas feministas han desarrollado esquemas macroeconómicos que procuran incluir el trabajo doméstico (no remunerado) como actividad económica recomendando su inclusión en las estadísticas económicas.

Sin embargo los estudios de género, incluso los de corte feminista siguen centrados en el estudio del mercado laboral y en la constatación o refutación de los planteamientos neoclásicos. Puede entonces reconocerse la existencia de un cierto rezago en la capacidad de análisis en distintas áreas, debido a la falta de visibilidad del trabajo reproductivo o de la economía del cuidado, y por lo tanto, a su no inclusión en el análisis macroeconómico convencional. Todo ello ha limitado la investigación desde el punto de vista temático. Finalmente, el hecho de carecer de estadísticas adecuadas restringe la posibilidad para que el análisis empírico aborde nuevas áreas de interés.

En los estudios de género y comercio el centro del análisis sigue siendo lo mercantil las esferas feminizadas no dejan de tener una importancia secundaria, al integrarse en el análisis de forma derivada, por su similitud con lo que ocurre en el mercado. Por

tanto, lo mercantil y masculino sigue siendo el núcleo duro. La gran mayoría de los economistas que trabajan con temas de mujeres y comercio continúan utilizando los modelos neoclásicos u otras variaciones de los modelos convencionales.

Los textos generales sobre desarrollo contienen el capítulo imprescindible sobre las mujeres, las conferencias generales tienen la sesión obligatoria sobre las mujeres, los informes de política general contienen las referencias forzosas a las mujeres; pero la corriente principal del desarrollo sigue sin reconstruirse.

La crítica principal a la teoría neoclásica es la invisibilidad de la esfera doméstica, sin embargo la gran mayoría los estudios de los economistas feministas siguen centrándose en el mercado de trabajo formal.

2.2 Algunas evidencias alrededor del mundo

Según Elson, Grown y Cagatay existen cuatro formas de identificar las relaciones de género en la macroeconomía: la primera es el método de la desagregación de género, el cual consiste en la desagregación de las variables macroeconómicas por género; el segundo método consiste en incorporar variables macroeconómicas que capturen la estructura de las relaciones de género, tales como el grado de desigualdad de género en el mercado de trabajo, grados de feminización, índices de segregación, etc.; la tercera consiste en conceptualizar la economía a partir de dos sectores, uno de los cuales incluye la macroeconomía tradicional y el otro comprende la economía reproductiva no pagada; finalmente la cuarta aproximación consiste en combinar dos o más de los métodos previos.

Los investigadores feministas han logrado resultados complejos en lo referente a esquemas laborales de género en el contexto de la globalización. En particular, han demostrado que los impactos de políticas de comercio internacional e inversiones han sido distintos sobre las mujeres que sobre los hombres, y con efectos diferenciados en mujeres (y hombres) de distintas clases sociales y tipos de economías.

Estos trabajos han examinado el papel que las inequidades de género han desempeñado en la competitividad internacional así como el rol que desempeña la

competencia internacional en la reconstrucción y rediseño de inequidades de género, partiendo de la premisa de que las relaciones de género impregnan todos los aspectos de la vida económica y median en los resultados de las políticas económicas. Han discutido y demostrado empíricamente que hay una relación bilateral entre las inequidades de género y el funcionamiento comercial.

Como se señaló anteriormente casi toda la investigación económica ha analizado la relación entre políticas comerciales y género a través del mercado de trabajo. Diversas razones explican esto: dificultades analíticas tanto teóricas como las relacionadas a la disponibilidad de datos para cubrir otras áreas; efectos comerciales sobre el empleo y la renta están ligados a la pobreza y la equidad y finalmente porque el trabajo ha sido el primer campo y el más desarrollado para incorporar género en el análisis económico. Último pero no menos importante, porque la preocupación por los efectos sociales de la liberalización comercial en la teoría económica se ha centrado en las variables del trabajo.

El análisis de la esfera reproductiva, y particularmente la provisión del cuidado, asociadas a las políticas comerciales han sido emprendidas parcial y escasamente. Los estudios empíricos vinculados con la economía del cuidado son aún incipientes y escasamente tienen que ver con el análisis de los impactos comerciales. En los casos donde ha habido tal interés, los vínculos examinados han sido relacionados al trabajo no remunerado del hogar, pero no a la “economía del cuidado” en su conjunto. Particularmente, en América Latina el análisis de la economía del cuidado ha sido recientemente incorporado a la agenda de investigación, principalmente a través de la aplicación de encuestas de uso del tiempo.

Algunas de las principales investigaciones sobre comercio y género se resumen a continuación.

Staveren (2005) sugiere la metodología de cadena de producción, considerando las siguientes referencias como antecedentes: Dolan y Sutherland (2002) se proponen definir más explícitamente los vínculos entre la globalización y la naturaleza del empleo en la cadena de producción hortícola de Kenia. Debido a la composición “feminizada” de la fuerza laboral el estudio se centra específicamente en cuestiones de género en los segmentos de producción y procesamiento de la cadena. El estudio

demuestra que no sólo el género es un fuerte determinante para participar en la cadena, sino que existen también consecuencias relativas al género para los trabajadores en términos de salarios, incorporación de conocimiento y oportunidades de desarrollo. Asimismo, demuestra que el empleo acarrea consecuencias positivas para los trabajadores, pero estas oportunidades dependen de sus posiciones dentro de la cadena de producción, y del sexo.

Staveren (2005) enfatiza que este enfoque de cadenas productivas puede también referirse a temas de empleo más amplios tales como segregación laboral por género o brechas salariales de género, así como dar respuesta a la interrogante sobre en qué medida el involucramiento de subcontratistas femeninos en la cadena de producción provee mayor seguridad en los ingresos u oportunidades para avanzar hacia actividades de mayor valor agregado con mayores márgenes de beneficio, respecto a relaciones con proveedores que no pertenecen a la cadena de producción global. Las alternativas a las cadenas de producción globales son, por un lado, cadenas de producción regionales, particularmente en bloques comerciales regionales tales como MERCOSUR o NAFTA, y por otro lado, cadenas productivas nacionales o con un pequeño componente extranjero, donde no es probable que sean dominados por un comprador extranjero.

Flores y Lindo (2005) también plantean la relevancia del enfoque de cadenas de producción para el análisis de género y la toma de decisiones sobre políticas de desarrollo en países de América Latina en el marco de Acuerdos de Libre Comercio. Plantean que los procesos económicos basados en el mercado no son neutrales al género. Las relaciones de género prevalecientes tienen lugar y son modificadas por transformaciones económicas que simultáneamente las afectan. Ellas esbozan líneas metodológicas para aplicar al análisis de género, y sugieren una serie de pasos utilizando diagramas, mapas y ejemplos.

Joekes y Weston (1994), Cagatay y Özler (1995) han demostrado que una orientación de aumento de la exportación (y ajuste estructural, conduce a un empeoramiento de la distribución del ingreso) aumenta la participación de las mujeres en la mano de obra.

UNIFEM (1999) intentó determinar los impactos del ALCA en el empleo y los salarios de las mujeres en México, aunque los cambios económicos no son solamente atribuibles al acuerdo, sino también a los procesos de liberalización y reforma

estructural emprendidos durante los años ochenta. Se considera un trabajo pionero y se aproxima al análisis de los impactos a través de los tres sectores más afectados por el ALCA: industria textil y de vestimenta, el sector agrícola y la industria maquiladora. Descubren que las mujeres se unieron a la fuerza laboral a una tasa/velocidad mayor que los hombres, en trabajos menos remunerados y en un rango de actividades más amplio, muchas de ellas en el sector servicios y en la economía informal. Sus trabajos disminuyeron en sectores que están fuertemente orientados a la exportación, tales como la industria del vestido, puesto que muchos fueron tomados por hombres. Se señala que el impacto del tratado de libre comercio en general y particularmente en las mujeres en México no ha sido uniforme. En los sectores que tienen un alto dinamismo exportador, como el de la fabricación de prendas de vestir, las mujeres pudieron recuperar puestos de trabajo perdidos en años previos, pero a costa de menores salarios. También se constata un desplazamiento del empleo femenino en el sector, muchos puestos de trabajo pasan a ase ocupados por hombres. Este proceso obedece, en parte, a la dinámica que imprimió el TLC para la industria textil y del vestido, y también a que en otros sectores de la economía no se crearon empleos suficientes. Las ocupaciones informales crecieron sustancialmente, y la cantidad de mujeres que trabajan en la informalidad es más elevada que la de hombres. Las ocupaciones femeninas en el sector textil se canalizan hacia micro-empresas (de menos de cinco trabajadoras), donde no hay condiciones contractuales que cubran seguros y otros costos. Muchos de estos nuevos empleos constituyen un incremento en la ocupación, pero muchas veces en condiciones laborales precarias.

Se han investigado las brechas salariales originadas en el contexto de la teoría del intercambio desigual y en particular en la versión Prebisch-Singer (Osterreich 2003), y la causalidad va desde diferencias salariales basadas en género hasta en términos comerciales. Más específicamente, se ha encontrado que en economías semi-industrializadas cuanto mayores las distancias debido a género en el sector manufacturero, menor son los términos comerciales industria-industria de ese país frente a sus socios comerciales industrializados. Estos descubrimientos implican que aunque a través de las brechas salariales basadas en el género se puede crear una ventaja competitiva para los países semi-industrializados, puede ser que al mismo tiempo sean responsables de un deterioro lento pero constante en los términos comerciales de este grupo de países frente a los países industrializados. Según plantea Joeques (1999), las relaciones e inequidades de género han sido la fuerza

impulsora de la evolución de la economía internacional y la discriminación de género ha sido un factor que contribuyó para delimitar los límites estructurales de la habilidad de los países de bajos recursos para beneficiarse del comercio internacional según lo planteaba originalmente Raúl Prebisch y Hans Singer en los años 50. Las implicaciones de estos argumentos y los descubrimientos empíricos es que la eliminación de la inequidad de género en los mercados de trabajo debe ser el foco central de la política no solamente para los propósitos de la equidad sino también para la maximización de los beneficios provenientes del comercio (Cagatay, 2005).

Houston (2005) ha aplicado un modelo neo-Schumpeteriano para analizar los efectos de las brechas salariales de género en la actividad comercial. Ese modelo se basa en las ventajas competitivas. Su conclusión es que las brechas salariales de género son un determinante importante de las exportaciones para los países de la OCDE, y son más relevantes aún que los costos relativos de la unidad de trabajo. Ella demuestra que la inequidad de género no necesariamente previene que los países sigan el “camino alto” hacia el desarrollo: para los países del camino alto las brechas salariales de género parecen ser insignificantes al explicar la participación de las exportaciones mientras que para los países de “camino bajo” es altamente significativo. Extendiendo esto, la distinción camino bajo/camino alto pudo haberse originado agregando un indicador de equidad de género, por ejemplo la brecha salarial de género, o el nivel de IDG (Índice de Desarrollo del Género) del PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo).

Una descripción muy completa sobre los impactos de género de la liberalización comercial desde diferentes ángulos (económico, legal y social) fue hecho por “United Nations Inter-Agency Task Force on Gender and Trade”(2004) (*Red Internacional de Género y Comercio de las Naciones Unidas*), en él se analizan los impactos en la equidad de género, observando las experiencias de los países en vías de desarrollo en distintos sectores como son agricultura, industria textil y del vestido, y servicios. Al mismo tiempo el análisis investiga el efecto que tienen las reglas existentes de comercio multilateral sobre la equidad de género y estudia la sensibilidad de género tanto a las actividades de comercio internacional como a la creación de políticas.

Las conclusiones acerca de las experiencias de los países en vías de desarrollo son diversas: en algunos casos el comercio internacional ha contribuido a la redistribución del ingreso en favor de las mujeres; esto se debe generalmente a las numerosas

oportunidades laborales y de negocios creadas por el comercio en los sectores de industria y servicios. En otros casos, en particular para las mujeres pobres, el análisis concluye que están peor. De hecho, en el sector agrícola, las mujeres sufren frecuentemente de una marginalización creciente como consecuencia de la mayor competencia causada por la liberalización comercial, combinada con sus dificultades para acceder a la tierra y a otros recursos.

Consecuentemente, el impacto en el género de las necesidades comerciales deben ser apreciadas a un nivel país y sector específico, particularmente considerando las características de los esquemas comerciales y estructuras económicas de los países sudamericanos. La mano de obra femenina es preferida en industrias intensivas en trabajo porque las consideran como mano de obra barata y flexible. Los países en general se benefician del trabajo de las mujeres ya que contribuye significativamente a la competitividad de las exportaciones y a la diversificación industrial. Pero las inequidades de género a menudo persisten en la forma de diferencias salariales, segregación laboral (mujeres confinadas a trabajos de bajo nivel) y escaso acceso a los servicios básicos (tales como salud y educación) y recursos. También debe prestársele atención al riesgo de empeorar las condiciones laborales de las mujeres debido a la mayor flexibilización del trabajo.

Floro (1995) ha analizado casos de estudio en efectos combinados de ajuste estructural y orientación exportadora (comercio) de países en vías de desarrollo sobre trabajos de la mujer no remunerados. Las investigaciones de Floro muestran que el ajuste estructural y la orientación exportadora requiere no solamente cambios en el comportamiento del mercado de trabajo, sino también adaptaciones en tareas no remuneradas, uso de servicios públicos, consumo de alimentos y estrategias para combinar trabajos remunerados con el cuidado infantil, tareas domésticas y trabajo comunitario. Floro concluye que las mujeres que cargan estos ajustes en los hogares, verán un aumento en las horas de trabajo remunerado y no remunerado y en la intensidad laboral. Esto a la vez tiene efectos negativos en el bienestar de las mujeres así como en el bienestar infantil.

Fontana y Wood (2000) construyen un modelo neoclásico, de Equilibrio General Computable y lo aplican a los datos de Bangladesh. El modelo de equilibrio distingue

el trabajo masculino y femenino así como la economía no remunerada y tiempo libre. Los datos muestran que las mujeres de Bangladesh tienen menos tiempo libre que los hombres, quienes gozan de casi cuatro veces más tiempo libre. Además las mujeres hacen la mayoría del trabajo no remunerado mientras que los hombres hacen la mayoría del trabajo remunerado. El modelo sirve para demostrar los efectos de cuatro consecuencias relacionadas al comercio: (1) un aumento mundial en el precio de los alimentos (por ejemplo siguiendo la reducción en la protección del sector agrícola de la Unión Europea), (2) un aumento del aporte de capitales extranjeros, (3) incentivos a la exportación industrial y (4) exportaciones industriales intensivas en mano de obra femenina. Los modelos de equilibrio general computable combinan teoría con datos empíricos para simular efectos de cambio en variables macroeconómicas sobre sectores y hogares específicos. También incorporan supuestos teóricos sobre el tipo de ajuste macroeconómico.

Cagatay (1996) discute las relaciones subyacentes entre la macroeconomía y el género, por ejemplo: la división sexual del trabajo entre empleos remunerados y no remunerados; los efectos negativos de la carga horaria no remunerada de las mujeres en la participación de la mano de obra; y estatus y menor pago en ocupaciones típicamente “femeninas”. Luego el estudio enumera algunos impactos del comercio en el género: feminización de la mano de obra cuando la industria de exportación es intensiva en mano de obra no especializada; el riesgo de empeorar las condiciones laborales para las mujeres en las industrias exportadoras; y el riesgo de disminuir la armonización de los estándares laborales, incluyendo los que son particularmente relevantes para las mujeres (por ejemplo referidas a las convenciones OIT sobre licencia por maternidad, trabajo doméstico, igualdad de trato en el empleo y salarios iguales para el trabajo de igual valor).

Como puede observarse la gran mayoría de estos trabajos se dirigen al mercado de trabajo formal, en muchos casos son estudios parciales sobre algunos sectores o industrias, incluso estudios de caso de difícil generalización. En muchos casos se quedan en el discurso y la crítica sobre la invisibilidad de la esfera reproductiva, sin entrar en el análisis específico de la misma, utilizando los mismos métodos y en ocasiones, las mismas categorías analíticas de la economía neoclásica.

La virtud de la presente investigación es que además de ser un trabajo novedoso e inexistente para el caso de México, aunque el trabajo se avoca también al mercado de trabajo, tocando pocos aspectos de la esfera doméstica pretende ser un análisis estructural que capture las relaciones intersectoriales de la economía.

A continuación se presenta el panorama sobre la situación del empleo femenino en nuestro país.

CAPÍTULO II: EL EMPLEO FEMENINO EN MÉXICO

En México a partir de un cambio radical en la política de intercambio con el exterior, se modificaron la estructura productiva nacional, la dinámica económica y el empleo.

La economía mexicana ha experimentado profundas reformas a partir de la crisis de la deuda de 1982, entre las que destacan la desregulación, la privatización de la mayor parte de empresas públicas, la reducción del sector público en la economía, la apertura del sector externo y del financiero y se dio prioridad al combate a la inflación. Así mismo, México se ha asociado con diversas áreas económicas y países en acuerdos de libre comercio de distinto alcance.

En el caso específico de los recursos humanos se señalaba que con la apertura habría fuertes efectos de derrama que mejorarían el nivel general de bienestar de la población, crearía nuevas oportunidades de trabajo y una mayor asignación de recursos públicos disponibles destinados a la educación y la salud. La inversión extranjera traería más y mejores trabajos con la introducción de nuevas tecnologías y adaptación de nuevos procesos de transformación, que aumentarían el nivel general de productividad del trabajo y de los salarios de hombres y mujeres, a la vez que se reducirían las altas tasas de migración a los Estados Unidos.

La apertura comercial en México se basó sobre todo en la teoría de que el incremento en las exportaciones traería consigo el crecimiento. De acuerdo a los modelos neoclásicos del comercio, la estrategia mexicana de comerciar con países altamente diferentes en términos de desarrollo y dotación de factores es óptima, pues maximizaría los beneficios de la especialización internacional y aumento de sus exportaciones.

En comparación con Estados Unidos, su socio comercial más importante, es cierto que México es relativamente más abundante en mano de obra no calificada por lo que se podría esperar que las predicciones del modelo Heckscher-Ohlin se cumplieran sin lugar a dudas.

Al ser México un país abundante en mano de obra se tendría una ventaja comparativa en los productos intensivos en trabajo; por tanto el crecimiento en las exportaciones traería consigo el incremento en el empleo y en el ingreso. Al ser las mujeres el grupo

más numeroso dentro de los trabajadores no calificados, serían ellas las más beneficiadas por la apertura comercial.

Además del incremento en el empleo otra ventaja que se suponía traería la apertura sería el aumento en la eficiencia técnica. Con la liberalización comercial las empresas protegidas e ineficientes modernizarían sus técnicas de producción y reducirían sus costos para competir en los mercados mundiales. Esta revolución tecnológica llevaría a la economía a niveles más altos de productividad y a incrementos sostenidos del ingreso. En ese mismo sentido la liberalización de la IED facilitarían la transferencia de tecnología.

La tarea de definir el perfil de especialización de la economía fue dejada al mercado por la nueva estrategia de desarrollo. Se dismantelaron totalmente los mecanismos de promoción industrial, al tiempo que se abandonó la preocupación sobre el empleo para la población y la distribución del ingreso. Asimismo, se dejó de lado el desarrollo de cadenas productivas con valor agregado, bajo el argumento de que la importación de bienes intermedios contribuiría a reducir los costos de producción y a elevar la competitividad de los productores nacionales.

Sin embargo, la investigación empírica ha mostrado que el cambio de política comercial no ha tenido los efectos esperados en términos de crecimiento económico.

La importación de insumos para la producción resultante de la apertura comercial ocasionó la destrucción de cadenas productivas y de puestos de trabajo que se generaron durante la etapa de sustitución de importaciones. A este efecto negativo sobre el empleo se sumó el originado en la modernización o eliminación de empresas productoras de bienes de consumo final atribuible a la competencia que ejercen los bienes importados de cualquier parte del mundo, dado que la mexicana es, desde principios de los noventa, una de las economías más abiertas del mundo.

A continuación se presentan las características principales del mercado de trabajo en México en base a diversos trabajos y reflexiones propias sobre el tema.

1. PRECARIZACIÓN Y TERCIARIZACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

En el capitalismo contemporáneo las mujeres – y los hombres- viven situaciones muy diferentes, pero también hay tendencias actuando de manera generalizada. Tal es el

caso del aumento de las tasas de desempleo y la precarización de los empleos, que son fenómenos que afectan a hombres y mujeres en todo el mundo.

El crecimiento del empleo no alcanza a cubrir las necesidades del crecimiento poblacional, menos aún los rezagos en este terreno. Así, la expectativa que trajo la apertura acerca del empleo no se cumplió.

EL PIB se ha mantenido prácticamente estancado y el PIB per cápita ha caído. El empleo formal tampoco ha crecido, y ante la expansión de la PEA las únicas vías abiertas para la percepción de ingresos para parte importante de los trabajadores han seguido siendo el empleo informal o la migración.

Hasta 1987 empleo y producto se movían en forma paralela, sin embargo la relación se perdió debido a la inhabilidad de la economía para crear empleo formal.

Según Dussel (2004), México muestra un déficit en la generación de empleos de más de 500,000 trabajos por año con respecto a la tasa de crecimiento de su población económicamente activa.

El índice de salario mínimo real tiene una tendencia decreciente en nuestra economía. Tomando como referencia un índice de 100 en 1994, el salario real 2005 era de 78, con una tasa de decrecimiento de 1.9% anual. Los salarios devengados por la industria maquiladora tienen un comportamiento creciente, aunque muy conservador (1.2% anual). Los salarios promedios masculinos son no sólo mayores, sino que también tienen menor dispersión. Así, el coeficiente de variación de los hombres es menor en todas las categorías ocupacionales.

El hecho de que el trabajo constituya la fuente primordial de ingresos de la mayoría de las familias mexicanas, sin que exista seguro de desempleo, aunado a la carencia de ahorro, hace que los problemas ocupacionales de México se manifiesten, más que en aumentos en la tasa de desempleo abierto, en la precarización del empleo asalariado y no asalariado y en un número creciente de proveedores de ingreso por familia. La disminución de los salarios y la flexibilización del mercado de trabajo no han tenido el efecto esperado, de acuerdo con los postulados de la teoría neoclásica, de propiciar un aumento de la demanda de fuerza de trabajo, en cambio, si han provocado un aumento de la oferta. Así debido a la caída de los ingresos familiares, personas que

otrora hubieran podido dedicarse exclusivamente al estudio o a los quehaceres del hogar han tenido que integrarse a la producción o venta de mercancías.

Otra expresión de precariedad radica en la duración de la jornada de trabajo. Tanto en las categorías de trabajo asalariado como no salariado, los empleos considerados como de jornada normal crecieron en mucho menor medida que el trabajo marginal y el trabajo extraordinario. Mientras el aumento del trabajo marginal se observa principalmente en las categorías de trabajadores por cuenta propia y sin pago.

El sistema de Cuentas Nacionales de México estimó en 1980 una población remunerada de 22.6 millones de personas; 26 millones en 1990, 32 millones en el 2000 y 36.6 millones en 2007. Las cifras muestran apenas un aumento de 14 millones de nuevos empleos en 27 años.

Cuadro 1: Personal ocupado remunerado 1980-2007, personas

Concepto	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
1 Agropecuario, Silvicultura y Pesca	6.032.515	6.486.424	6.230.307	6.193.512	6.286.195	6.410.344	6.428.242
2 Minería	145.893	180.155	178.871	124.098	131.713	370.893	407.422
3 Industria Manufacturera	3.145.941	3.086.220	3.275.202	3.066.717	4.102.052	5.076.241	4.973.271
4 (Rama 60) Construcción	1.979.524	2.005.449	2.528.703	2.645.841	3.956.615	4.851.852	5.425.669
5 (Rama 61) Electricidad Gas y Agua	106.489	130.172	142.252	149.406	176.17	225.129	238.782
6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	3.715.911	3.977.911	4.505.159	5.184.770	5.928.504	4.718.473	5.064.200
7 Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	1.060.330	1.206.169	1.438.371	1.520.974	1.934.012	2.116.254	2.223.671
8 Servicios Financieros, Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	369.955	493.472	511.118	548.605	605.439	659.339	717.537
9 Servicios Comunes, Sociales y Personales	6.093.381	6.831.720	7.147.678	7.913.558	8.888.722	10.771.712	11.176.957
TOTAL PERSONAL OCUPADO	22.649.938	24.397.692	25.957.661	27.347.481	32.009.422	35.200.237	36.655.751

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales. Las cifras se obtuvieron del SCN base 1980 y base 1993 y se compatibilizaron.

En el cuadro anterior se observa que el empleo en la industria manufacturera ha venido perdiendo dinamismo. El crecimiento del empleo en la agricultura también es negativo aunque todavía tiene un amplio número de trabajadores.

Las cifras anteriores muestran los datos del empleo "formal" que generó la economía en su conjunto. Sin embargo el mismo INEGI conduce otras investigaciones y

encuestas sobre el empleo, atendiendo unidades más pequeñas y con menos empleados, así como pequeñas industria de tipo muy variado.

Cabe aclarar que debido a las diferencias metodológicas en la recolección y procesamiento de la información, los valores que se obtienen con base en las encuestas de empleo presentan diferencias ampliamente estudiadas en relación con los datos que provienen de los censos y las cuentas nacionales. Debe advertirse que la gente ocupada que captan los censos de población es fundamentalmente la que dedica a la actividad económica parte importante de su tiempo y percibe por su trabajo un ingreso. Los censos no permiten una cobertura exhaustiva del nivel de actividad. De hecho, el censo no capta una parte importante del trabajo marginal, esto es del trabajo esporádico, de jornadas diarias de muy pocas horas y de ingresos muy reducidos.

La información de esta segunda fuente muestra datos bastante diferentes a los obtenidos en el SCNM. Estamos hablando de algo más de 10 millones de empleos capturados por la ENOE, obtenidos mediante encuestas diferentes por el INEGI.

Estos más de 10 millones podrían considerarse como el empleo “informal” bajo la definición de que lo que no es formal es informal, y dan una idea más aproximada de cuanto es el empleo total en el país.

Las cifras revelan asimetrías informáticas importantes cuando se cambia el objeto de estudio y se pasa a hacer encuestas de tipo más amplio.

Cuadro 2: Personal ocupado total

AÑO	TOTAL
2000	38,983,855
2001	39,385,505
2002	40,301,994
2003	40,633,197
2004	42,306,063
2005	40,791,814
2006	42,197,775
2007	42,906,656
2008	43,866,696
2009	43,344,281
2010	44,651,832

Fuente: INEGI: Encuesta Nacional de Empleo.

El INEGI estimo que para el segundo trimestre del 2008, la PEA en México fue de 59.1% de la población de 14 años de edad y estima que más de una cuarta parte de la población ocupada está trabajando en el sector informal, fundamentalmente en actividades del sector servicios.

Cuadro 3: Población total de 14 años y más, población económicamente activa: ocupada y desocupada por sexo: 2000, 2005 y 2008

Indicadores	2000		2005		2010	
HOMBRES						
Población de 14 años y más	32,010,234		34,457,338		37,855,013	
Población económicamente activa	25,573,721	80.0%	26,770,893	77.7%	29,357,864	78.3%
Población ocupada	25,014,055	97.8	25,853,079	96.6	27,804,532	96.7
Población desocupada	559,666	2.2	917,814	3.4	1,553,332	3.3
MUJERES						
Población de 14 años y más	35,403,444		39,145,162		41,814,976	
Población económicamente activa	13,469,672	38.1%	15,503,413	39.7%	17,779,893	42.1%
Población ocupada	13,030,446	96.7	14,938,735	96.4	16,847,300	96.1
Población desocupada	439,226	3.3	564,678	3.6	932,593	4.9

Fuente INEGI/ENOE: Población estimada con base en proyecciones de la Conciliación Demográfica: Colegio de México, CONAPO, INEGI

La generación de empleos - asalariados y no asalariados- descansa cada vez más en el sector terciario. El proceso de terciarización consiste en el aumento constante de la importancia relativa de los servicios en el empleo total, a costa de las actividades agropecuarias e industriales. Si bien este sector incluye actividades de alta productividad que ofrecen puestos de trabajo bien retribuidos, predominan en él las actividades de baja productividad y condiciones de trabajo precarias.

El dinamismo del empleo en las actividades terciarias tiene dos orígenes. Por una parte, las nuevas inversiones, sobre todo las de capital nacional, tienden a concentrarse en el comercio y los servicios mucho más que en el pasado, debido a que la producción doméstica agropecuaria e industrial tiene ahora que competir con productos del exterior. Por otra parte las estrategias de sobrevivencia que realizan sectores numerosos de la población mexicana para contrarrestar la caída de los salarios reales y la insuficiente creación de empleos asalariados han dado lugar a un crecimiento inusitado de actividades de pequeña escala y del trabajo no asalariado, sobre todo en el comercio y en determinados servicios como la preparación de alimentos, las actividades de reparación y el transporte.

En cuanto a la estructura sectorial del empleo, el cuadro 4 confirma la creciente importancia de las actividades terciarias en la generación de nuevos puestos de

trabajo, así como la contribución decreciente de la industria manufacturera. Ya en 1988 era visible la total declinación del sector manufacturero como generador de puestos de trabajo. A esto se añade el freno en el crecimiento del empleo agrícola que data de la década de los setentas. De hecho, en 1988 el sector servicios se transformó en el principal creador de empleos, en particular de puestos asalariados. Antes de los ochenta la terciarización coincidía con un aumento del peso relativo del trabajo asalariado en el empleo total y con una escala creciente de la producción. Posteriormente ambos procesos se frenaron.

En el cuadro 4 se observa la persistencia de un importante núcleo de personas que trabajan en las actividades agropecuarias, pese a la diversificación del trabajo productivo. El trabajo agropecuario es todavía una de las actividades numéricamente más importantes de la estructura ocupacional del país, ya que involucra a una de cada cuatro personas ocupadas, sin embargo ha venido perdiendo importancia.

En la manufactura las relaciones salariales son predominantes, mientras que en las actividades terciarias – especialmente en el comercio - el trabajo autónomo todavía tiene un importante peso relativo en el empleo total.

El declive de la manufactura nacional, como fuente generadora de empleo, se ha visto parcialmente compensada por la expansión de la industria maquiladora de exportación de empleo manufacturero. De hecho, la industria maquiladora fue la principal generadora de empleo manufacturero en 1980- 1990: creó más de 300 mil empleos, esto es, casi 75% de los generados en la manufactura en esa década.

Dentro de la industria manufacturera la división que más contribuye al empleo es la de productos metálicos, maquinaria y equipo; seguida por la división uno. La división que menos contribuye al empleo es la VII de industrias metálicas básicas.

Dentro de un contexto de cambio y continuidad hay tres hechos que definen el perfil del trabajo en México durante este siglo. El primero de ellos es la persistencia de un importante núcleo de personas que trabajan en las actividades agropecuarias, pese a la diversificación del aparato productivo. El segundo es el aumento constante de la proporción de trabajo asalariado en la fuerza de trabajo nacional, y el freno posterior a este crecimiento ocurrido a partir de los años setentas, primero en el sector

agropecuario, y acelerado después por el explosivo aumento en las actividades económicas de muy pequeña escala. El tercer elemento es la cambiante participación de las mujeres en las actividades económicas extradomésticas y la persistencia de la segregación ocupacional por sexo. (Rendón, 2003)

El análisis de la participación de las mujeres y los hombres en la economía ha mostrado que el trabajo femenino está caracterizado por una mayor precariedad y que en el mercado de trabajo, la situación de las mujeres es desventajosa con relación a la situación de los hombres. Se sostiene también, que por lo general, las mujeres son la mayoría de los trabajadores familiares sin pago, están en los puestos de trabajo que requieren menor calificación, menores salarios, etc. Una situación en donde los roles de género impuestos por la sociedad y principalmente las cargas de trabajo de cuidado juegan un papel determinante. (Kaaber Naila, 2001, Sen Gita 1999)

Por lo anterior es necesario mostrar las principales características del empleo femenino en México.

2. EMPLEO FEMENINO EN MÉXICO

A pesar de que en las últimas décadas la incorporación de las mujeres al trabajo remunerado se aceleró en la gran mayoría de las regiones del planeta, aproximadamente la mitad de la población adulta femenina del mundo se dedica de manera exclusiva a la producción de bienes y servicios para el consumo de su familia (es decir, al trabajo doméstico⁴).

La reestructuración productiva de las últimas décadas (conocida como globalización) ha traído consigo cambios en la división internacional del trabajo, con lo que las tendencias previas del empleo (terciarización, feminización e incremento del desempleo abierto o encubierto) parecen estar acentuando en la gran mayoría de las economías nacionales que participan de ese proceso, al eliminarse o modernizarse la producción de bienes materiales.

⁴ Se entiende por trabajo doméstico el involucrado en la producción de bienes y servicios para el consumo directo de las familias, con excepción de la producción agropecuaria de autoconsumo, que siguiendo el criterio de las estadísticas convencionales se mezcla con la producción de mercancías.

De acuerdo con Kabber (2006) la cambiante naturaleza de los mercados de trabajo ha producido lo que podría llamarse la “doble feminización” de la fuerza laboral a nivel internacional. Las mujeres han incrementado su participación en los empleos, al tiempo que los empleos en sí mismos han empezado a tomar algunas de las características “informalizadas” del trabajo convencionalmente asociado a las mujeres.

En México, “La crisis económica de 1982 no se tradujo en un freno a la incorporación femenina al trabajo remunerado. A diferencia de lo ocurrido en el lapso revolucionario, el periodo de transición entre dos modelos – uno orientado al mercado interno y el otro, con un fuerte vuelco al mercado externo - no se ha visto acompañado de una baja en los niveles de participación laboral de las mujeres. Por el contrario en las tres últimas décadas la fuerza de trabajo mexicana experimento un acelerado proceso de feminización.” (Rendón, 2003)

Las profundas transformaciones que ha experimentado la economía mexicana a raíz de la crisis de la deuda de 1982, en conjunción con la dinámica demográfica y los cambios en las pautas de convivencia de la población, han tenido efectos significativos tanto en el mercado de trabajo como en la organización de la vida familiar: el desequilibrio en la oferta de fuerza de trabajo ha ido en aumento y paradójicamente se ha acelerado el ritmo de incorporación de las mujeres a la producción y distribución de mercancías (trabajo extradoméstico).

El empleo femenino paso del 18% en 1970, 33.32% del empleo total en 1988, a 34.15% en el 2000, y 37.69% en el 2009. A pesar del incremento registrado en la participación económica femenina en los últimos años, el acceso de las mujeres al mercado de trabajo dista mucho del alcanzado por los hombres aún en el 2009.

La tasa de crecimiento del empleo femenino ha sido prácticamente el doble que la tasa de crecimiento de empleo masculino. En el periodo 1991- 1995 la tasa de crecimiento en el empleo para las mujeres fue de 3.19 contra el 1.61% para los hombres, para el periodo 1995- 2000 las tasas fueron 3.46 y 1.82 respectivamente, para el periodo 2000- 2005 ambas disminuyeron considerablemente siendo 2.24 para las mujeres y sólo 1% para los hombres y finalmente para el período 2005-2009 las diferencias en las tasas de crecimiento entre hombres y mujeres disminuyen considerablemente siendo 1.79 para las mujeres y 1.14 para los hombres. Es importante señalar que de

2008 a 2009 hubo una caída en el empleo masculino debido a la crisis y el empleo femenino creció sólo en 174 mil empleos.

Cuadro 4: Personal ocupado total por sexo

AÑO	TOTAL	HOMBRES		MUJERES	
1988	12,848,117	8,567,701	66.68	4,280,416	33.32
1991	30,534,083	21,256,913	69.62	9,277,170	30.38
1993	32,832,680	22,748,037	69.28	10,084,643	30.72
1995	33,881,068	23,026,756	67.96	10,854,312	32.04
1996	35,226,036	23,767,187	67.47	11,458,849	32.53
1997	37,359,758	24,795,486	66.37	12,564,272	33.63
1998	38,617,511	25,663,073	66.45	12,954,438	33.55
1999	39,069,095	26,049,654	66.68	13,019,441	33.32
2000	38,983,855	25,672,642	65.85	13,311,213	34.15
2001	39,385,505	25,992,774	66.00	13,392,731	34.00
2002	40,301,994	26,383,158	65.46	13,918,836	34.54
2003	40,633,197	26,716,673	65.75	13,916,524	34.25
2004	42,306,063	27,357,076	64.66	14,948,987	35.34
2005	40,791,814	25,853,049	63.44	14,938,735	36.56
2006	42,197,775	26,597,896	63.03	15,599,879	36.97
2007	42,906,656	26,897,559	62.69	16,159,764	37.66
2008	43,866,696	27,401,679	62.47	16,465,017	37.53
2009	43,344,281	27,100,806	62.52	16,243,475	37.48
2010	44,651,832	27,695,971	62.03	16,784,591	37.59

Fuente: INEGI: Encuesta Nacional de Empleo.

Este incremento de la participación femenina en las actividades remuneradas responde a la combinación de un conjunto de factores entre los que se puede destacar la necesidad de aportar ingresos a los hogares en un contexto de crisis y la resultante disminución de los ingresos, el mayor acceso de las mujeres a la educación, la disminución de las tasas de fecundidad y, en menor medida, la modificación en las percepciones sociales respecto a los roles de las mujeres y los hombres. Ha sido documentado en varios estudios (Brígida García, Orlandina de Oliveira, Teresa Rendón, Carlos salas) que, la baja en los salarios reales, el incremento en los niveles de desempleo abierto masculino y los altos niveles de inflación, presionan para que muchas mujeres salgan al mercado de trabajo en busca de alguna estrategia generadora de ingresos. Además existe una gama más amplia de opciones de trabajo, tanto como asalariadas y como trabajadoras por cuenta propia.

Si bien, como se ha señalado anteriormente la tasa de crecimiento del empleo femenino ha sido de casi el doble que la del masculino, en los últimos años también la tasa de desempleo femenino como porcentaje de la PEA es permanentemente mayor que la de los hombres.

Mientras que la proporción de desempleados entre los hombres aumenta de 2.6% en el año 2000, a 3.5% en 2005 y se mantiene para 2008, la proporción de mujeres desempleadas aumenta de 3.3 a 3.6 y 3.9% durante los tres años observados.

“Como en todo periodo de transición ocurrieron profundas transformaciones en la estructura económica y por lo tanto en el nivel y en la estructura del empleo e incluso en la composición por sexo y edad, de la fuerza de trabajo.” (Rendón, 2003)

Lo anterior se refleja en el abandono de la conducta tradicional de retiro de las actividades económicas extradomésticas después del matrimonio. La pauta de participación predominante en los años setenta eran las mujeres jóvenes y solteras las que con mayor frecuencia entraban al mercado de trabajo. En las últimas décadas por el contrario este comportamiento corresponde a las de más edad y con hijos. (Rendón 1990, Pedrero 1990, García y Oliveira 1994). En vista de las carencias que enfrenta la gran mayoría de la población de los sectores agrícolas y populares urbanos, es erróneo pensar que estas mujeres abandonen en algún momento el trabajo para dedicarse al hogar.

El incremento de las tasas de actividad se debió principalmente a la expansión de empleos no asalariados de menos de 15 horas. En el caso de los hombres se registro una disminución de las tasas de actividad de los mayores de 40 años, que se vio compensada por un crecimiento de las tasas correspondientes a los jóvenes. Se advierte un proceso de rejuvenecimiento de la fuerza de trabajo masculina. Una de las características distintivas de la tendencia al aumento de la participación femenina es que se verifica en todos los tramos de edad activa.

Diferentes sectores sociales han hecho frente a la mayor necesidad de participación económica femenina, haciendo hincapié en la modificación esperada de la relación entre maternidad y trabajo. Puede suceder que las mujeres trabajen más en presencia de hijos en periodos de recesión económica porque ponen en marcha, más que en otras situaciones, estrategias alternativas para su cuidado, así como para el

desempeño de tareas domésticas. En éstas pueden intervenir integrantes de la familia residencial, no residencial o de la comunidad de pertenencia. Este proceder puede haberse acentuado de forma relevante en los años de crisis

Cuadro 5: personal ocupado por grupo de edad y sexo, 2006 y 2009

Nacional	2006				2009			
	Total	Hombres	Mujeres	Brecha %	Total	Hombres	Mujeres	Brecha %
TOTAL	43,678,103	27,214,101	16,464,002	24.61	43,575,476	27,409,426	16,166,050	36.46
14 a 19 años	3,704,770	9.16	7.37	34.52	4,202,392	10.04	8.98	30.95
20 a 29 años	10,367,941	23.58	24.00	23.76	10,804,867	24.12	25.94	22.39
30 a 39 años	10,817,703	24.07	25.92	21.11	10,909,498	24.01	26.78	20.65
40 a 49 años	9,360,795	20.37	23.18	18.45	8,926,613	19.95	21.39	22.53
50 a 59 años	5,902,861	13.76	13.11	26.88	5,313,579	13.01	10.81	34.24
60 años y más	3,508,942	9.04	6.38	40.17	3,400,398	8.82	6.09	42.13

Fuente: Encuesta nacional de ocupación y empleo 2009. INEGI

El patrón de participación por edad de las mujeres mexicanas muestra mayor permanencia en la actividad económica durante el lapso de la vida reproductiva con los niveles de participación más altos entre los 20 y los 39 años, en este grupo se concentra el 52.71% de las mujeres y el 48.13 de los hombres. Puede observarse que son en estos grupos de edad donde se observan las menores brechas de participación, mientras que la brecha más amplia se encuentra en el intervalo de 60 años de edad o más.

Cuadro 6: Distribución de la población ocupada según posición en el trabajo por sexo

Posición en la ocupación	1997		2000		2005		2009	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Empleadores	6.1	1.6	5.4	1.9	6.2	2	5.77	2.18
Trabajadores por cuenta propia	25.9	21.9	24.9	20.9	24.17	22.5	23.02	23.17
Trabajadores subordinados y remunerados	58.3	58	62.7	63.9	64.1	64.5	66.32	65.11
Trabajadores no remunerados	9.7	18.6	7	13.2	5.5	10.9	4.90	9.54
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: INEGI: Encuesta Nacional de Empleo

De acuerdo a la posición en la ocupación tanto hombres como mujeres concentran sus mayores proporciones entre los trabajadores subordinados y remunerados y la menor proporción se da en la posición de empleadores.

Las diferencias más grandes entre hombres y mujeres en cuanto a la posición en el trabajo se encuentran entre los empleadores y los trabajadores familiares sin pago, en sentido opuesto en cada uno de ellos. Los hombres triplican a las mujeres entre el conjunto de los empleadores, pero ellas los duplican en el universo de los trabajadores sin pago.

Los índices de feminización muestran que la categoría de trabajadores no remunerados es la que cuenta con mayor presencia relativa de mujeres. El índice de feminización de los empleadores, por el contrario, es el más pequeño.

Cuadro 7: Distribución de la población ocupada por sexo según duración de la jornada de trabajo

Duración de la jornada de trabajo	1997		2000		2005		2010	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Ausentes temporales con vínculo laboral	2.7	3.5	3.4	4.5	2.8	2.6	2.67	3.17
Menos de 35 horas	16.7	37.7	16.6	33.9	16.9	34.6	20.43	36.29
De 35 a 48 horas	46.3	40.4	52.6	46.6	45.4	42.6	43.54	41.13
Más de 48 horas	34.3	18.4	27.4	15	34.9	20.2	33.36	19.41
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: INEGI: Encuesta Nacional de Empleo

Como se observa en el cuadro 7, es frecuente que las mujeres se encuentren sobrerrepresentadas en el trabajo de tiempo parcial, y los hombres en el de tiempo completo. En el año 2005, 34.6% de las mujeres trabajaban en jornadas semanales de menos de 35 horas, contra 16.9% de los hombres. Aunque la mayor proporción de los hombres se concentra entre los que trabajan entre 35 a más de 40 horas a la semana en todos los años observados, la proporción de las mujeres que trabajan la misma jornada también es significativa. La diferencia en la participación de hombres y mujeres en esta categoría ha venido disminuyendo en 2005 la diferencia fue de sólo 2.8 puntos porcentuales, mientras que la diferencia en la categoría de más de 48 horas fue de 14.9%.

Por sus características, el trabajo a tiempo parcial es una actividad exenta de un conjunto de aspectos deseables en la inserción laboral (estabilidad, prestaciones, seguridad, etc.), suele ser un trabajo más precario, con pocas posibilidades de aprendizaje y movilidad laboral (Oliveira, Ariza y Eternod, 1996).

Cuadro 8: Distribución porcentual de la población ocupada según tipo de prestaciones por sexo

Prestaciones laborales	1997		2000		2005	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Sin prestaciones	67.9	64.2	63.6	57.6	60.8	57.4
Sólo acceso a instituciones de salud	1.8	1.3	1.5	1.1	2.8	2.2
Acceso a instituciones de salud y a otras prestaciones	27.8	30.4	31.7	35.9	32.2	34.3
No tiene acceso a instituciones de salud pero sí a otras prestaciones	2.6	4.1	3.2	5.4	4.2	6.0
	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: INEGI: Encuesta Nacional de Empleo

En el caso de la población ocupada con acceso a prestaciones, esta es mayor relativamente en el caso de las mujeres, ya que para 2005 el 42.6% de las mujeres contaban con prestaciones mientras que para los hombres este porcentaje era del 39.2%.

En el ámbito de la producción para el mercado la desigualdad entre hombres y mujeres se manifiesta claramente en dos aspectos:

- a) Hay una marcada división del trabajo por sexo: hombres y mujeres se encuentran distribuidos de diferente manera entre las distintas ramas de actividad y ocupaciones. Las mujeres se encuentran concentradas en un número relativamente reducido de ramas y ocupaciones.
- b) En promedio, las mujeres reciben por su trabajo remuneraciones menores que los varones. En ningún lugar del mundo se ha logrado la igualdad salarial entre los sexos. Esto se explica en parte, por la mayor importancia relativa que tienen entre las mujeres los empleos a tiempo parcial. Pero si se obtienen los ingresos por hora trabajada, la diferencia disminuye sin desaparecer.

En América latina ha predominado una división sexual del trabajo extradoméstico que tiende a concentrar a los hombres en la agricultura, y a las mujeres en el sector terciario de la economía. La industria ha mostrado una configuración variable en el dominio de uno u otro sexo.

Las oportunidades de empleo para las mujeres se han ido diversificando paulatinamente, no obstante todavía se observa la concentración de mujeres en ciertos sectores y actividades, mientras en otros su ausencia es casi total.

La división sexual del trabajo reaparece en el ámbito laboral, de manera que los hombres y las mujeres ocupan puestos de trabajo distintos. Para referirse a la distribución desigual de las ocupaciones, por sexo (o por raza), se utiliza con frecuencia el término segregación ocupacional.

Los cambios en la estructura productiva propiciados por las reformas económicas se reflejan claramente en la evolución sectorial del empleo y afectan de distinta manera a hombres y mujeres debido a la persistencia de la segregación de los empleos por género.

De acuerdo con múltiples estudios (entre ellos Rendón, Rendón y Salas), la segregación ocupacional basada en el sexo de las personas ha tenido un impacto negativo sobre las mujeres al limitar sus oportunidades ocupacionales, sus ingresos y la valoración de su trabajo. Pero, por otra parte, se ha constatado que dicha segregación ha propiciado que la notable expansión del sector de los servicios se traduzca en oportunidades crecientes de empleo para las mujeres.

En el cuadro 10 se observa que la mayor participación de las mujeres se da en el comercio, donde se emplea un cuarto de la fuerza de trabajo femenina, seguida de los servicios personales y la industria de transformación donde se emplean el 20.25 y 19.12% respectivamente.

La participación de la mujer en el sector de la construcción es sólo de 0.5% lo que da muestra clara de la división sexual del trabajo.

En cuanto a la evolución en la composición las actividades que han perdido participación han sido en orden de importancia los servicios personales cuya importancia paso del 42% en 1988 a 20.25% en el período 2001-2006, la agricultura y la administración pública, mientras que el incremento más importante se dio en las comunicaciones y transportes.

En cuanto a la fuerza de trabajo masculina presenta una distribución más equitativa y una evolución más estable, la mayor participación se observa en las actividades agropecuarias pero se presenta una tendencia decreciente en dicha participación.

El incremento en la demanda del sector servicios a partir de 1940 lo convierte en la principal fuente de ocupación para las mujeres en México.

Cuadro 9: Tasa de participación por sexo en el empleo por división económica 1988- 2006

	HOMBRES				MUJERES			
	1988	91-95	96-00	2001-06	1988	91-95	96-00	2001-06
TOTAL	66,68	68,96	66,56	64,72	33,32	31,04	33,44	35,28
ACTIVIDADES AGROPECUARIAS	3,52	32,96	27,00	22,23	0,70	11,02	9,64	5,69
INDUSTRIA EXTRACTIVA, DE TRANSFORMACIÓN Y ELECTRICIDAD	27,36	16,24	18,36	17,42	18,42	16,74	19,52	19,12
CONSTRUCCIÓN	7,53	8,08	7,99	10,46	0,76	0,54	0,43	0,56
COMERCIO	18,41	13,24	13,89	15,11	23,37	25,77	24,17	26,07
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	7,32	5,39	5,85	15,42	1,46	1,14	1,18	17,34
ADMON. PÚBLICA Y DEFENSA.	7,55	3,99	4,49	3,03	5,99	3,96	4,09	2,76
SERVICIOS FINANCIEROS, PROFESIONALES Y SOCIALES	4,86	2,91	3,72	4,70	6,01	3,88	4,23	7,77
SERVICIOS PERSONALES	23,06	16,44	18,17	10,71	42,98	36,70	36,48	20,25
NO ESPECIFICADO	0,40	0,74	0,52	0,93	0,30	0,25	0,26	0,43

Fuente: INEGI: Encuesta Nacional de Empleo.

La terciarización de la economía y la maquilización de la industria han permitido que las mujeres se incorporen de manera masiva el mercado de trabajo. Esto se debe a que el comercio, la mayor parte de los servicios y determinadas industrias que forman parte de la industria maquiladora de exportación – como la fabricación de materiales eléctricos , de aparatos eléctricos y electrónicos y de prendas de vestir – han sido considerados tradicionalmente como actividades adecuadas para mujeres. En cambio las ramas de actividad donde predomina la fuerza de trabajo masculina (la agricultura, la construcción, y la mayor parte de las industrias) han sido las más afectadas por la crisis y la reestructuración.

El proceso de terciarización se traduce en un aumento de la demanda de fuerza de trabajo femenina debido a que las ocupaciones consideradas como propias de las mujeres o neutras se encuentran concentradas en el sector de los servicios. En contrasté, las actividades que ocupan frecuentemente fuerza de trabajo masculina (la agricultura y la mayor parte de las industrias) han reducido su capacidad de generación de empleos en casi todas partes, ya sea como consecuencia de una caída en el ritmo de crecimiento de la producción, o debido al cambio técnico.

Cuadro 10: Grado de feminización

	1988	91-95	96-00	2001-06
TOTAL	33.32	31,04	33,44	35,28
ACTIVIDADES AGROPECUARIAS	0.23	3,42	3,22	2,00
INDUSTRIA EXTRACTIVA, DE TRANSFORMACIÓN Y ELECTRICIDAD	6.14	5,19	6,53	6,73
CONSTRUCCIÓN	0.25	0,17	0,15	0,20
COMERCIO	7.79	8,01	8,08	9,20
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	0.49	0,35	0,39	6,36
ADMON. PÚBLICA Y DEFENSA.	2.0	1,23	1,37	0,95
SERVICIOS FINANCIEROS, PROFESIONALES Y SOCIALES	2.0	1,21	1,41	2,70
SERVICIOS PERSONALES	14.32	11,39	12,19	6,98
NO ESPECIFICADO	0.10	0,08	0,09	0,16

Fuente: INEGI: Encuesta Nacional de Empleo.

Según el cuadro 10 el grado de feminización por sector ha aumentado de manera persistente, a excepción de los servicios personales, la agricultura y la administración pública, aunque no existe ningún sector femenino⁵ o neutro en la economía mexicana. El sector con mayor grado de feminización es el de servicios personales, comercio y comunicaciones y transportes, mientras que los sectores menos feminizados son el de la construcción y el de administración.

Destaca el caso de los servicios personales donde se localiza el 20% de la fuerza de trabajo femenina, ya que en dicho sector las mujeres parecen haber sido desplazadas por los hombres, disminuyendo el índice de feminización en un 50%.

A pesar de algunas tendencias positivas, la segregación por género sigue siendo una constante en los mercados laborales. El efecto de la crisis en algunos casos contribuyó a derruir barreras, rompiendo la división de género normal de las ocupaciones.

Hay ramas de actividad económica que desde principios de siglo han contado con una elevada presencia femenina, como la fabricación de textiles; otras se han ido feminizando con el paso del tiempo, como la industria manufacturera, o han disminuido la proporción de mujeres, como es el caso de los servicios personales.

⁵ Un sector rama u ocupación económica se encuentra feminizado cuando la proporción de mujeres en el excede a la presencia de las mujeres en el conjunto de la fuerza de trabajo.

En el cuadro 12 se observa que las mujeres están prácticamente ausentes en ramas como son la construcción, los servicios de reparación y los transportes y servicios conexos. En contraste se encuentran sobrerrepresentadas en las ramas de productos alimenticios, bebidas y tabaco, la industria textil, la fabricación de prendas de vestir, la industria química, el comercio, los hoteles, la preparación y venta de alimentos en la vía pública, las comunicaciones, servicios financieros, servicios de educación, servicios médicos, servicios domésticos, servicios diversos y la administración pública y defensa.

Cuadro 11: Grado de feminización por rama

RAMA	1991	2000	2001	2002
Agropecuaria	0.14	0.16	0.13	0.14
Extracción de petróleo y gas natural	0.24	0.19	0.16	0.27
Explotación de minas y canteras	0.11	0.06	0.06	0.04
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	0.67	0.72	0.74	0.78
Industria textil	0.49	0.77	0.84	0.89
Fabricación de prendas de vestir	3.20	2.08	2.42	2.65
Ind. Del cuero y calzado	0.33	0.53	0.53	0.48
Ind. De madera y papel	0.19	0.29	0.29	0.32
Ind. Química	0.40	0.43	0.37	0.44
Refinación de petróleo	0.15	0.29	0.18	0.17
Ind metálicas básicas	0.12	0.08	0.12	0.09
Otras industrias de transformación	0.35	0.42	0.44	0.42
Construcción	0.03	0.03	0.03	0.03
Electricidad	0.17	0.20	0.18	0.18
Comercio	0.82	0.89	0.88	0.91
Hoteles	1.01	1.05	1.04	1.11
Preparación y venta de alimentos en la vía pública	1.38	1.66	1.86	1.72
Transportes y servicios conexos	0.07	0.07	0.09	0.08
comunicaciones	0.42	0.46	0.54	0.54
Serv. Financieros	0.57	0.60	0.55	0.57
Servicios médicos , educación	1.22	1.32	1.31	1.34
Servicios de reparación	0.04	0.04	0.05	0.04
Servicios domésticos	9.06	7.59	7.15	7.27
Servicios diversos	0.76	0.57	0.64	0.66
Administración pública y defensa	0.44	0.48	0.47	0.48

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo Índice de feminización: M/H

Vale la pena señalar que en el servicio doméstico por cada hombre había en 1991 9 mujeres, para el 2002 el número había bajado a 7. Mientras que en la rama de prendas de vestir en 1991 por cada hombre habían 3 mujeres, mientras que en el 2002 el número disminuyó a 2.65.

Domínguez y Brown en base a la ENESTYC encuentran que en el caso de las mujeres las divisiones Productos metálicos, maquinaria y equipo, y textiles, prendas de vestir e industrias del cuero concentraban para el 2005 el 48.8% del empleo femenino. Respecto a la participación de las mujeres al interior de cada una de las divisiones se observa que las mayores tasas de feminización se registraron en las divisiones Otras industrias manufactureras (51.8 %), alimentos bebidas y tabaco (45.3%) y productos metálicos maquinaria y equipo (29.5%). Las ocupaciones femeninas se ubican principalmente en la categoría de obreras (77%) y sólo el 1% del empleo en el puesto de directivos son mujeres.

No obstante que la participación de la mujer en la industria maquiladora de exportación ha disminuido, al igual que en otras industrias de exportación en los países semiindustrializados, aún presenta una alta participación femenina.

Indiscutiblemente la participación de la IME en la generación de empleo ha sido considerable. El crecimiento del empleo en este sector ha sido superior al total de la economía y al del sector manufacturero. Paso de ser el 0.44% del empleo total en 1975 al 0.61% en 1981, hasta 3.25% en 2004.

Desde sus inicios el empleo femenino en la IME fue importante (71% en promedio entre 1975 y principios de los años noventa), la tasa de feminización ha ido disminuyendo de modo paulatino hasta alcanzar en promedio 54% en los últimos cinco años en la categoría de obreros, aunque parece más preocupante que las mujeres tengan una participación desigual en las distintas categorías ocupacionales sesgada hacia las de salarios menores.

Una mirada distinta de la inequidad de género en el mercado de trabajo lo proporciona la distribución de hombres y mujeres en los diversos grupos de ocupación. El cuadro 10 muestra que los hombres se ocupan principalmente como agricultores y artesanos o trabajadores industriales; mientras que las mujeres se diversifican un poco más, desarrollándose principalmente como comerciantes o vendedoras ambulantes, artesanas y trabajadoras industriales, y empleadas en servicios y trabajadoras domésticas.

La categoría que agrupa a profesionales, técnicos y personal especializado, maestros y afines, y trabajadores del arte presenta un mayor porcentaje para las mujeres en

todos los años, esta diferencia se explica principalmente por el mayor porcentaje de las mujeres en las categorías maestros y afines y técnicos y personal especializado. Otras categorías que marcan diferencias importantes entre hombres y mujeres son las de comerciantes, vendedores y dependientes con un mayor número de mujeres; la otra es la de empleados en servicios y trabajadores domésticos, esta última esencialmente con presencia femenina.

CUADRO 12: Distribución porcentual de la población ocupada por grupos ocupacionales según sexo

Grupos de ocupación	1997		2000		2005	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Profesionales, técnicos y personal especializado, maestros y afines, trabajadores del arte	8.2	13.5	8.3	13.5	9.54	14.42
Funcionarios públicos, gerentes sector privado, administradores agropecuarios	2.7	2.7	2.9	3.1	2.53	1.74
Oficinistas	5.5	12.0	5.9	13.3	6.19	12.5
Trabajadores industriales, artesanos y ayudantes	27.7	17.1	31.5	20.4	30.37	18.28
Comerciantes	11.8	24.4	11.8	23.7	13.38	26.56
Trabajadores en servicios personales	6.6	19.4	7.2	20.2	7.22	21.38
Operadores de transportes	5.6	0.0	6.4	0.1	7.38	0.0
Trabajadores en protección y vigilancia	2.7	0.3	2.7	0.3	0.3	0.0
Trabajadores agropecuarios	29.5	12.0	23.5	7.0	20.28	4.67

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo

Son cuatro los grupos ocupacionales que concentran a la mayoría de la fuerza de trabajo femenina. En orden jerárquico estos son: trabajadores domésticos y empleados de servicios; oficinistas; comerciantes; y maestros y afines. Ellos, por el contrario, están subrepresentadas entre los operadores de maquinaria agropecuaria, los operadores de transportes, y el personal de protección y vigilancia.

La distribución desigual de las mujeres entre ramas y sectores de actividad nos muestran que existe una segregación horizontal.

Las mujeres tienden a formar parte de la fuerza de trabajo en los puestos de menor remuneración y en menor grado en los puestos de mayor responsabilidad (segregación vertical). La desigualdad salarial por género es elocuente. Según datos de la Encuesta Nacional de Empleo, en tanto que 32.6% de la fuerza de trabajo masculina ganaba hasta dos salarios mínimos en 1997, 42.6% de la femenina están en esa categoría, en cambio 41.1% de los hombres ganan más de dos salarios

mínimos frente a sólo 30.5 % de las mujeres. Finalmente en tanto que 18.9% de las mujeres trabajan sin retribución sólo 12.2% de los hombres lo hace.

Cuadro 13: Distribución porcentual de la población ocupada según nivel de ingresos

Nivel de ingresos	1997		2000		2005	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Hasta 2 s.m.	49.0	52.8	41.4	50.8	32.6	46.2
Más de 2 hasta 5 s.m.	25.0	20.6	34.5	26.0	41.1	30.5
Más de 5 s. m.	8.8	4.7	11.7	7.5	11.9	7.7
No recibe ingresos	13.2	18.9	9.1	13.4	8.5	11.1

FUENTE: Encuesta Nacional de Empleo

En México la mayor parte de la población ocupada obtiene ingresos de hasta 3 salarios mínimos.

Las mujeres superan a los hombres en el porcentaje de la población ocupada que no recibe ingresos (11.1% contra 8.5 en el 2005), pero son menos que ellos en el extremo opuesto de la pirámide de salarios, entre los que ganan más de 5 salarios mínimos (7.7% de mujeres contra 8.5% de hombres en el 2005).

Es posible que parte de las diferencias en los porcentajes de hombres y mujeres que no reciben ingresos obedezcan a que ellas se encuentran sobre representadas en grupos ocupacionales en los que la ausencia de ingresos es más frecuente, como el de los vendedores ambulantes o el de ayudante de obrero, por ejemplo. También pueden provenir del hecho de que dentro de un mismo grupo ocupacional ellas desempeñen trabajos distintos a los de los hombres, trabajo que gocen de una menor valía social, menos calificados, y que por tanto reciban poco o ninguna retribución monetaria. Pueden existir también situaciones de franca discriminación contra las mujeres.

CAPÍTULO III: EMPLEOS ASOCIADOS AL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO.

El presente capítulo tiene como objetivo estimar el empleo asociado a los flujos comerciales; esto es, el empleo generado por las exportaciones y el empleo “potencialmente desplazado” por las importaciones. Sólo podemos hablar de empleo potencialmente desplazado ya que estamos asumiendo posturas muy radicales respecto a las formas de producción y la posibilidad de sustituir importaciones, al suponer que en la fabricación de los bienes importados se usaría la misma combinación de factores e insumos que para la producción interna; y en segundo lugar, se supone que todos los bienes importados compiten directamente con la producción nacional (aunque es posible que no exista la producción nacional de algunos de esos bienes).

El capítulo comienza con una revisión del sector externo en México a fin de hacernos una idea de las particularidades y cambios en este sector ya que de dichos cambios así como de la feminización de la fuerza de trabajo depende la generación o amenaza de empleo asociadas al comercio exterior.

1. EL SECTOR EXTERNO EN MÉXICO

En todo el mundo ha habido un incremento masivo en los flujos mundiales de comercio. Según Kabber (2006) el comercio es el 45% del Producto Nacional Bruto Mundial, en 1970 era 25%. Gran parte de este incremento ha sido en la manufactura, responsable de 74% de la exportación mundial de mercancías (que en 1984 era de 59%). Los países en desarrollo han funcionado bien en ese sector. La cantidad de bienes manufacturados para exportación en los países en desarrollo se triplicó entre 1970 y 1990, pasando de 20 a 60%. Las exportaciones de manufacturas intensivas en trabajo han crecido a mayor velocidad; las más importantes y de más rápido crecimiento fueron ropa y componentes para la electrónica. Estas fueron respectivamente 10 y 6% del total de las exportaciones de los países en desarrollo para 1990-1991.

Una de las características más ilustrativas del llamado cambio estructural de la economía mexicana es el creciente peso del sector externo. Junto con el aumento de la participación del sector externo en el valor agregado nacional se modificó su

estructura de manera importante. Según Cardero (2003) entre los cambios más importantes destaca el continuo descenso relativo de la participación de las ventas de petróleo al exterior, así como del sector agropecuario. Las exportaciones e importaciones manufactureras se convirtieron en determinantes de la composición y evolución del sector externo, las manufacturas son el componente principal del comercio externo mexicano. Un rasgo notable de la nueva dinámica del sector externo es que las importaciones de insumos asociados a la exportación aumentaron, hasta representar una quinta parte.

La balanza comercial manufacturera tiene un carácter persistentemente deficitario. Las importaciones de bienes superan sistemáticamente a las exportaciones, el déficit disminuye en los años de crisis profundas, como en 1995, en los que cae la demanda por importaciones, en años de recuperación de la economía (1996) o en fases depresivas como el período 2001-2003.

Sólo la maquila presenta un superavit, lo que nos da indicios de que efectivamente los países industrializados han localizado este tipo de producción en México con el objetivo de aprovechar los salarios bajos en nuestro país. Dicho superavit también disminuye en los años que disminuye el déficit, es decir en años de crisis, recuperación o fases depresivas, es decir en 95 y 2001-2003.

La participación de las exportaciones maquiladoras en la Producción Bruta Manufacturera se elevó de 9.5% entre 1988-92 a 20.8% en el 2001-2003.

Al liberalizarse el comercio exterior y los flujos de inversión extranjera, aumentó el volumen de las transacciones comerciales con el exterior. Las exportaciones, como proporción del PIB avanzaron de un promedio de 13% a comienzos de los años 80 a 27% entre 2001-2005, y las importaciones de casi 10% a 28% en el mismo período. Destaca el gran salto ocurrido de 1994 al siguiente año en el que la participación de las exportaciones en el PIB casi se duplicó ocurriendo un aumento también notable en las importaciones.

La participación de las exportaciones e importaciones maquiladoras también se duplicaron del período 1991-1994 al periodo 1995-2000. Para el periodo 2000-2005 tanto exportaciones como importaciones, maquiladoras y no maquiladoras, disminuyeron su participación en el PIB debido a la etapa depresiva 2000- 2003.

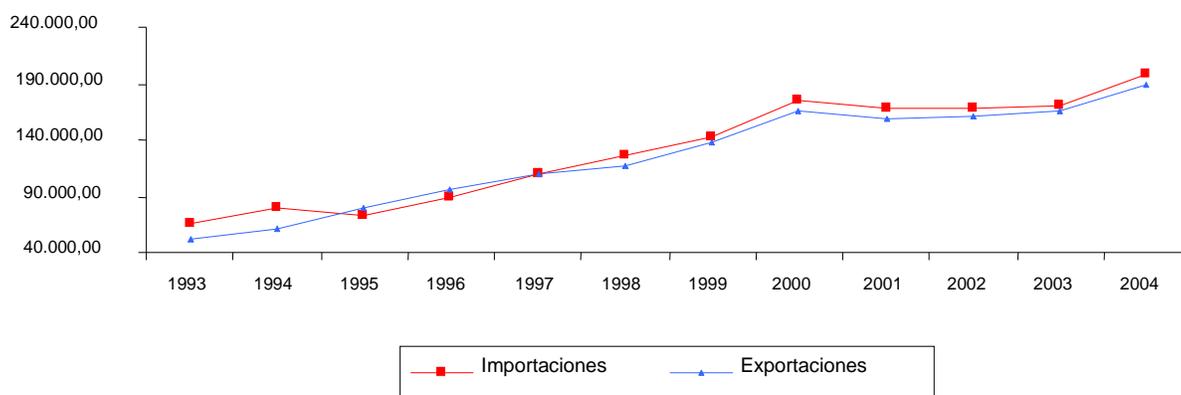
**Cuadro 1: Participación promedio de exportaciones e importaciones en el PIB
1980-2006**

PERIODO	1980-1985	1986-1990	1991-1994	1995-2000	2001-2005
Exportaciones totales	12.7	16.6	13.4	27.9	26.6
De maquiladoras	1.9	5.1	5.5	11.9	12.3
No maquiladoras	10.8	11.5	8.0	16.0	14.4
Importaciones totales	9.1	14.4	17.0	27.8	27.6
De maquiladoras	1.4	3.9	4.1	9.6	9.5
No maquiladoras	7.7	10.6	12.9	18.2	18.1
Tasa de crecimiento de las Exportaciones	2.79	13.30	13.25	11.59	6.17
Tasa de crecimiento de las importaciones	-7.58	19.28	8.27	14.47	5.19

Fuente: Banco de México e Informes Presidenciales

El ascenso y dinámico crecimiento de las exportaciones en las últimas dos décadas ha sido considerado como uno de los signos más emblemáticos que marcan el cambio de rumbo de la economía mexicana iniciado desde mediados de los años ochenta.

Grafico 1: Importación -Exportación (1993 -2004)



La grafica 1 muestra como las importaciones y exportaciones han seguido la misma tendencia, aunque en el año 1995 las importaciones caen debido a la crisis, mientras que las exportaciones siguen creciendo. Se observa como en todos los años la línea de las importaciones está por encima, excepto en los años de crisis, ya que las importaciones (sobre todo las de productos de consumo final) disminuyen.

La nueva senda no sólo está marcada por el crecimiento de las exportaciones sino también por los cambios en su composición. Mientras que a inicios de los años ochenta las exportaciones estaban dominadas por las ventas de petróleo, diez años

después se transformaron aceleradamente, para convertirse el sector manufacturero en el centro de las ventas al exterior. En contraste, no existe un gran cambio en la composición de las importaciones ya que en las décadas anteriores del modelo sustitutivo de importaciones, las compras de la industria manufacturera al exterior constituían el grueso de las compras totales.

El aumento de las exportaciones manufactureras se vio acompañado de una expansión de las importaciones de insumos utilizados en la producción, tanto de las mercancías exportadas como de las destinadas al mercado interno. La tradicional importación de bienes de capital y de bienes de consumo final han aumentado considerablemente.

Estos resultados sugieren que el sistema creció en complejidad y que ello ocurre porque las importaciones de bienes intermedios incrementaron su importancia en la estructura productiva mexicana y sólo a través de ellas es que se completan las cadenas productivas. Es decir, a partir de estos resultados se puede concluir que los productores nacionales de insumos no han sido capaces de competir con el exterior y han sido desplazados.

La expresión de estos cambios estructurales en el aparato exportador-importador se hace evidente en el peso que alcanzan las importaciones intermedias en la industria manufacturera. Vale aclarar que si bien las importaciones siempre han sido un componente importante de la producción manufacturera ahora son un componente importante para realizar las exportaciones. Es decir, si bien en el pasado se importaba para completar la estructura productiva manufacturera, hoy se importa para exportar, además de abastecer el consumo interno.

En términos de la participación por división en las exportaciones totales, para el año 2005 la industria manufacturera efectuó el 85% de las mismas, dicha participación ha venido disminuyendo desde al año 2000, mientras que la participación de la minería, la electricidad y el sector agropecuario han aumentado en los últimos cinco años, aunque la agricultura no logra recuperar la participación que tenía en 1995.

La industria aparece dominada por la división de productos metálicos, maquinaria y equipo. Comparando la participación de las divisiones manufactureras de 1995 con el 2005 sólo las divisiones VIII y IX (productos metálicos, maquinaria y equipo y otras

industrias) han aumentado dicha participación. Destaca la contracción de las industrias textil y la expansión de la división de productos metálicos, maquinaria y equipo. El resto de las divisiones, si bien casi todas redujeron su participación en el producto entre 1980 y 2004, sus cambios han sido menos drásticos.

El núcleo de la exportación total nacional se concentra en la División VIII, el 64% de las exportaciones y el 56% de la importación total está en esta división.

Las siguientes divisiones exportadoras manufactureras son la II, la V y la IX. Es notable que la División V, que a comienzos de los años ochenta era la principal exportadora, para principios del nuevo siglo se hubiera convertido en la segunda gran división importadora.

Al abrir las cifras anteriores a nivel de las ramas más importantes del comercio exterior destaca que una proporción superior al 88% de lo exportado se origina en 16 ramas y las ventas de las maquiladoras aportan 58% de lo exportado por la IM.

Las 16 ramas significan 88% del total exportado y sólo 5 de ellas (55, 56, 52, 54, 51) generan 62% del total exportado conformando el principal núcleo exportador. Salvo la rama automotriz (56) en las otras cuatro -55, 52, 54 y 51- el peso de la maquila es respectivamente el 86%, 74%, 91%, y 43% del valor exportado.

Las mismas 16 ramas representaron 83% de las importaciones de la IM en 2003 y sólo en 7 de ellas se obtienen saldos comerciales positivos. Si bien las importaciones maquiladoras en el año 2003 eran 36% del total importado por estas 16 ramas, en la medida en que existen otros programas de fomento a las exportaciones como PITEX y ALTEX que tienen un régimen parecido al de las maquiladoras en cuanto a que pueden hacer importaciones exentas de aranceles si su uso final es para exportarlos, el elevado nivel importado de las distintas ramas se explica también en función de estos programas.

Mientras que la participación de la industria manufacturera en las exportaciones ha venido disminuyendo, ha venido incrementando su contribución a las importaciones, para el 2005 contribuyo con el 94.89%, 7 puntos porcentuales más que para el año 1995, dentro de la industria manufacturera las divisiones que más contribuyen a las importaciones son las divisiones de productos metálicos, maquinaria y equipo, y la división V de sustancias químicas.

Cuadro 2: Participación porcentual de las exportaciones por división

Descripción	1995	2000	2005
I. Agropecuario, Silvicultura y Pesca	4.50%	2.50%	2.90%
II. Minería	9.90%	9.20%	13.70%
III. Industria Manufacturera	84.60%	87.70%	82.40%
A. División I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	3.40%	2.60%	2.80%
B. División II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	5.60%	7.10%	4.50%
C. División III Industria de la Madera y Productos de la Madera	0.50%	0.40%	0.30%
D. División IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	1.10%	0.80%	0.80%
E. División V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plástico	8.00%	5.70%	6.80%
F. División VI Productos de Minerales no Metálicos, Exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón	1.50%	1.30%	1.30%
G. División VII Industrias Metálicas Básicas	5.00%	1.90%	2.90%
H. División VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	55.70%	64.00%	58.00%
I. División IX Otras Industrias Manufactureras	3.90%	4.10%	5.00%
IV. Electricidad	0.10%	0.00%	0.40%
V. Servicios Comunales, Sociales y Personales	0.00%	0.00%	0.00%
Sin Clasificar	0.80%	0.60%	0.70%

Fuente: Bancomext

La mayor dependencia del sector externo, implica que al menos en parte, los beneficios de este nuevo patrón productivo, se realizan en el exterior, donde son trasladados los impulsos al crecimiento mediante las importaciones que completan las cadenas productivas. De esta manera puede caracterizarse al nuevo perfil de especialización por la producción de manufacturas, como uno con un fuerte componente importado; es decir, es una falsa especialización en manufacturas de tecnología más compleja en la medida que se trata de una actividad de ensamble de componentes importados.

En general se puede afirmar que el dinamismo de la economía tiene un bajo contenido de valor agregado nacional y es fuertemente dependiente de las compras en el exterior, convirtiéndose así en un elemento adicional a la restricción externa al desarrollo.

2. METODOLOGÍA

La mayoría de los trabajos empíricos para evaluar el impacto de las reformas comerciales en el mercado de trabajo utilizan los métodos basados en el análisis de

contenido de factores del comercio (FCT, por su siglas en inglés), entre ellos Wood (1994); o bien los métodos basados en análisis de regresión (Bernt, Morrison y Rosenblum, 1992; Feenstra y Hanson, 1996; Feliciano, 2001; Weller, 2001; Dussel, 1995).

En la presente investigación se seleccionó el método de contenido de factores del comercio, que utiliza el instrumental insumo producto (MIP). La principal ventaja de calcular los cambios en el empleo asociados al comercio exterior con la metodología propuesta es que no sólo se identifican claramente los sectores más beneficiados y perjudicados por la caída de las barreras al comercio, sino que además se pueden estimar los efectos directos e indirectos en el empleo femenino y su relación con las ramas exportadoras e importadoras. Esta identificación por sectores permite implementar políticas selectivas y temporales de protección.

La metodología tradicional del contenido de factores del comercio busca estimar los cambios en la demanda de trabajo, capital y capital humano, derivado del flujo comercial entre economías que son estructuralmente heterogéneas, esto es, que poseen dotaciones relativas de factores diferentes. Esta metodología se ha usado tratando de demostrar que el libre comercio entre economías desarrolladas y en desarrollo estimula la reasignación de recursos hacia los sectores en que cada una de ellas posee una ventaja comparativa. El cálculo del contenido de factores puede considerar o no dos factores de producción dependiendo del objetivo de la investigación. Respecto al cálculo de las intensidades relativas (más de un factor), normalmente utilizado para la verificación del modelo Hecksher- Ohlin, es utilizado para analizar el impacto de variaciones en el nivel de comercio sobre el stock del factor en cuestión que en el caso del presente análisis es el empleo de las mujeres y de los hombres.

La principal desventaja del análisis de contenido de factores del comercio es que normalmente se tienen que hacer supuestos muy rígidos respecto a las características de los productos que se comercializan internacionalmente. Los supuestos asociados con los productos importados quizá sean los más difíciles de sostener. Se tiende a tomar posturas muy radicales respecto a las formas de producción y la posibilidad de sustituir importaciones. Así mismo se tiende a ignorar la diferenciación de los productos nacionales e importados por aspectos relacionados a la marca, calidad,

denominación de origen, etc. y así los productos nacionales e importados se consideran sustitutos perfectos.

Entre los trabajos que han utilizado el método de la MIP destacan el de Cadarso (2006) quien usa los coeficientes técnicos de insumos importados de las matrices insumo-producto para calcular una función de empleo con el objetivo de medir el impacto de la desintegración vertical y la sub-contratación intra-industrial en el extranjero en el empleo sectorial en España. Su modelo es atractivo porque al calcular el coeficiente de insumos importados asociado sólo a los insumos que provienen de la misma industria se permite estimar el efecto en el empleo de un fenómeno poco tratado en la teoría, que implica una mayor división del trabajo a nivel internacional, pues el comercio involucraría no sólo el intercambio de bienes finales, de capital y materias primas, sino además productos semi-manufacturados. La principal consecuencia de este fenómeno es que algunas economías intensivas en la exportación de manufacturas que importan una parte importante de insumos semi-manufacturados de la misma industria se concentrarían en actividades de ensamblaje añadiendo poco valor agregado al proceso y con un nivel muy bajo de integración hacia atrás o hacia delante en la economía local. Así, el impacto de sus actividades de exportación sería menor en la generación de empleos. La desventaja de su estudio es que sólo se concentra en analizar el impacto de la importación de insumos, ya sea de manera amplia, ya sea de manera limitada a las importaciones provenientes del mismo sector o industria y no evalúa el efecto del resto de las importaciones ni el dinamismo relativo del sector exportador.

Por su parte Wood (1994) propone que ninguna de las importaciones que hacen los países desarrollados de bienes manufacturados en países en desarrollo compiten directamente con la producción nacional. Su estudio está basado en una serie de cálculos en los que se incluyen estimaciones de la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo no calificado, y la elasticidad de sustitución entre trabajo calificado y no calificado y las diferencias relativas de los precios de los factores, entre otras; con el fin de calcular cuál hubiera sido el nivel de producto asociado a un volumen dado de importaciones si los productos se hubieran producido localmente y así determinar cuál hubiera sido la demanda de los factores e insumos. Con esto Wood reconoce que en el sector manufacturero no se puede suponer que las importaciones se producirían usando la misma combinación de factores que en el país de origen ni la misma combinación de factores que se usa para producir los bienes que la economía local

exporta, dadas las diferencias relativas en los precios de los factores. Así, si un bien importado de una economía en desarrollo usa intensivamente el trabajo no calificado en la economía desarrollada dado que los salarios son mucho más altos, los fabricantes tendrían que usar más mano de obra calificada y capital, pero además como las importaciones no compiten directamente con la producción local, esto es, no sustituyen a bienes que ya se fabrican, se debe “imaginar” cómo se podrían fabricar esos mismos productos importados dadas las diferencias relativas de dotación de factores y recursos entre las economías que comercian.

Para México destaca el trabajo de Cardero y Aroche (2008) quienes con el método de insumo producto y una metodología especial para evaluar las exportaciones e importaciones, la cual consiste en reordenar por origen la información disponible sobre las importaciones a fin de poder estimar la parte de las mismas que compiten o completan a la industria nacional, analizan el impacto de la liberalización comercial en México, encontrando resultados diferentes a los estimados en los modelos de equilibrio general. Los autores elaboraron un índice de desplazamiento, el cual mide el peso de las importaciones en la producción bruta por divisiones y por rama industrial, lo cual puede interpretarse como aquella parte de la producción nacional que se elabora con bienes importados e indica la creciente capacidad (o incapacidad) de las distintas ramas industriales para abastecer la demanda interna y las exportaciones, encontrando que en nueve de las ramas el índice es superior al 100%, lo cual refleja la fuerte desarticulación de la producción interna de esa rama y su carácter meramente ensamblador o importador. Por otra parte al comparar las MIP para México de los años 1980 y 2000 encuentran que los coeficientes importantes (CI)⁶ en las tablas de intercambios internos cayeron de 154 en 1980 a 146 en 2000. A partir de estos resultados pueden afirmar que el grado de integración vertical del sector productivo de la economía mexicana decayó entre 2000 y 1980. Por el contrario, los resultados de las matrices de transacciones totales muestran un incremento en el número de CI que pasan de 183 en 1980 a 201 en 2000, lo que sugiere que el sistema creció en

⁶ Los Coeficientes técnicos a_{ij} que provocan mayores cambios potenciales en el nivel de producto de algún sector relacionado se definen como importantes (CI) porque el sistema es más sensible a su dinámica. Tal significancia no está determinada por su tamaño sino por su posición estructural, ya que un elemento positivo a_{ij} de una tabla IP representa por una parte, una relación directa entre las industrias i y j y, a la vez, tal elemento involucra un número de conexiones indirectas entre esas mismas ramas; un CI aparecerá cuando el número de ramas involucradas en tales enlaces indirectos sea mayor. Cuanto más compleja se hace una economía, mayor el número de CI.

complejidad, porque las importaciones de bienes intermedios incrementaron su importancia en la estructura productiva, y sólo a través de ellas es que se completan las cadenas productivas. La investigación concluye que en México se pasó de un modelo de sustitución de importaciones a uno importador-exportador. Se encontró, con el uso del método de insumo producto, una importante desintegración del aparato productivo previo. Los autores muestran para cada una de las 72 ramas a partir del método de coeficientes importantes si hubo una desintegración o integración provocada por la liberalización comercial.

Por su parte el trabajo de la Red Internacional de Género y Comercio (IGTN), Capítulo Latinoamericano en la investigación coordinada por Alma Espino (2007) utiliza una metodología similar a la de la presente investigación a fin de identificar el empleo femenino generado y amenazado por el comercio exterior en distintos países como son Argentina, Chile, Colombia, Brasil y Uruguay. Las principales conclusiones de este estudio son que tanto en Argentina como en Brasil y Uruguay, el saldo en el empleo es positivo –empleo contenido en exportaciones respecto al de importaciones- dando lugar a la caracterización de países exportadores netos de mano de obra mientras que para Colombia el saldo neto en el empleo es negativo. Por su parte en Argentina y Brasil la competencia de las importaciones afectaría un contenido de empleo relativamente más calificado que aquel que utilizan las exportaciones; mientras que en Colombia el empleo femenino contenido en las exportaciones e importaciones presentaría niveles similares. En todos los países en estudio el empleo contenido en el comercio exterior se concentra en el nivel intermedio de educación; excepto en Brasil donde el trabajo contenido es de nivel terciario. En este trabajo se encontró la existencia de una elevada segregación de la fuerza de trabajo femenina, la cual queda de manifiesto en la proporción de empleos femeninos que absorben relativamente pocas ramas dentro del conjunto.

En cuanto al análisis de regresión presenta algunas ventajas que se deben tomar en cuenta. En primer lugar, si se usa una técnica de panel se puede obtener una gran cantidad de información para diferentes países o sectores industriales dentro de una economía y un mayor número de observaciones que en series de tiempo. Esto es, se puede conseguir información del empleo, el producto y el comercio en series anuales para periodos muy prolongados y una gran cantidad de países o niveles de desagregación del producto. Sin embargo, los problemas asociados a los métodos econométricos pueden representar serias limitaciones tanto por los métodos de

estimación como por las especificaciones de las ecuaciones de regresión. Por ejemplo, si se define el empleo como una función lineal del crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del producto interno bruto se tienen dos variables explicativas que son linealmente dependientes y por lo tanto se pueden generar estimadores sesgados; que sin una buena técnica de eliminación de dichos sesgos la interpretación de resultados podría no corresponder a la realidad económica. Si se usa una técnica de panel se podrían ignorar problemas asociados a la autocorrelación de los términos de error para las series de tiempo y los de codependencia lineal con una variable explicativa, como sería un rezago en el nivel de empleo. Finalmente, usando estas técnicas normalmente es muy difícil calcular al mismo tiempo los efectos por los cambios en las exportaciones y los efectos derivados del incremento de las importaciones, pues estas dos variables también pueden estar linealmente relacionadas.

La metodología propuesta para la presente investigación se basa en el cálculo del contenido de trabajo en los flujos comerciales con el exterior y los efectos de la liberalización sobre el mercado de trabajo. Para ello se usó la matriz de 2000, la cual es una actualización de la matriz de 1980 publicada por la empresa consultora CIESA.

Este cálculo se basa en técnicas de descomposición de empleo. Partiendo de las identidades contables $C = Q - X + M$; y $P = Q/E$ donde: C = consumo, Q = producción, X = exportaciones, M = importaciones, P = productividad, E = empleo para el sector i , sabiendo que: $\Delta E = (1 / P) (\Delta C + \Delta X - \Delta M - E \Delta P)$.

Para evaluar el impacto del comercio en el empleo, suponemos que el consumo y la productividad no se alteran, se tiene entonces, que la variación del empleo corresponde a la variación del saldo comercial líquido por el multiplicador de empleo (inverso de la productividad), es decir $\Delta E = (1 / P) (\Delta X - \Delta M)$.

La matriz de requerimientos totales de empleo por sector de actividad, $[N_{jx} \cdot A_{jx}]$, se obtiene a partir de multiplicar los coeficientes de la matriz de requerimientos directos e indirectos de producción por los coeficientes de requerimientos directos de empleo. En el cálculo de los multiplicadores del empleo se debe considerar no solamente el empleo directo del sector productor de bienes finales, sino también el empleo generado por el consumo intermedio, u obtenido a partir de los coeficientes técnicos provistos por las matrices de insumo-producto. La estimación no sólo se refiere a la

creación/desplazamiento de empleo en las ramas que participan directamente del comercio internacional, sino que también integra los impactos en términos de ocupación de las indirectamente vinculadas con ellas (por ser proveedoras de insumos o receptoras de sus productos) y que pueden verse beneficiadas o perjudicadas por cambios en la inserción internacional de las primeras. Por tanto el empleo de cada sector es el generado por las exportaciones de todos los sectores, por lo que cada línea del vector final representa los empleos generados en cada sector por las exportaciones de los diversos sectores (lo mismo para las importaciones).

La intensidad de uso de ocupación puede analizarse desde una doble perspectiva: empleo directo generado y empleo indirecto generado. Se considera como empleo directo al generado en cada rama por ella misma, mientras que el empleo indirecto sería el empleo total generado en la rama (tanto por ella misma como por las compras de insumos que realiza a otras ramas) menos el empleo generado por ella misma. En ambos casos puede analizarse el nivel de ocupación femenina y masculina generado por unidad monetaria producida y la razón o coeficiente de empleo masculino vs. femenino.

Con el método que se usará para calcular el empleo generado por las exportaciones se debe suponer que la producción destinada a la demanda externa se fabrica usando la misma combinación de insumos y factores que se utiliza para la producción destinada al consumo interno, siendo esta la principal limitación del cálculo pues se corre el riesgo de sobre (sub) estimar el empleo asociado a las exportaciones

A fin de determinar el empleo femenino asociado a los flujos comerciales a partir de la matriz de insumo producto se hace el cálculo siguiente:

$$E_{jx1} = [N^m_{jxj} \cdot A_{jxj}] X_{jx1}$$

Dónde:

E_{jx1} : es la cantidad de trabajo contenida en los flujos de comercio

A_{jxj} = Matriz Leontieff de coeficientes técnicos para j sectores

N^m = matriz diagonal en la cual los términos de la diagonal corresponden a los coeficientes directos de empleo femenino sectorial calculados a partir del valor bruto de la producción y el empleo sectorial. El coeficiente directo de trabajo se calcula a

partir de la razón entre la cantidad de trabajo femenino y la producción (o sea, la diagonal de la matriz N se obtiene a partir de la razón n^m/Q , donde n^m indica empleo femenino).

X_{jx1} (M) = vector de exportaciones (importaciones, o exportaciones netas)

En el caso de la importación de bienes finales se puede usar la misma metodología que en el caso del empleo generado por las exportaciones, esto es, considerar el volumen de importaciones (de bienes finales) como un componente de la demanda final y usando la matriz de coeficientes técnicos de transacciones internas calcular el nivel de producto bruto que le corresponde y así el nivel de empleo. Sin embargo, aquí es donde surge el problema de suponer que todos los bienes finales importados compiten directamente con la producción nacional y que además con la tecnología nacional disponible se pueden producir los mismos bienes.

Los datos necesarios para el cálculo son:

- Producción: Valor monetario desagregado por ramas
- Coeficientes técnicos: matriz de Leontieff de coeficientes técnicos (matriz de impacto sectorial) para 72 ramas.
- Empleo: empleo femenino por rama
- Comercio: flujos de exportaciones e importaciones desagregados por origen y producto/rama. Las estadísticas de comercio y de mercado de trabajo deben clasificarse de acuerdo a las estadísticas sectoriales de producción que son normalmente las mismas de los coeficientes técnicos. Para ello se utilizan las cifras de Bancomext las cuales se reclasificaron al asignar la fracción arancelaria del sistema armonizado a la rama correspondiente de acuerdo con la clasificación CIIU, a fin de hacerlas compatibles con la MIP.

Posteriormente se estimara bajo el procedimiento anterior el tipo de empleo (calificado o no calificado) asociado al comercio exterior.

$$E_{jx1} = [N_c^m \cdot A_{jxj}] X_{jx1}$$

Dónde:

A_{jxj} = Matriz Leontieff de coeficientes técnicos

N_c^m = matriz diagonal en la cual los términos de la diagonal corresponden a los coeficientes directos de empleo femenino sectorial calculados a partir de la producción y el empleo sectorial según años de estudio (una aproximación de la calificación).

X_{jx1} (M) = vector de exportaciones (importaciones, o importaciones netas)

3. CALCULO DE LOS COEFICIENTES Y MULTIPLICADORES FEMENINOS DE EMPLEO

El primer paso para calcular los multiplicadores de empleo femenino es conocer el empleo total, masculino y femenino para las 72 ramas. En México no existe una fuente que nos muestre el empleo por sexo para el año 2000 a una desagregación de 72 ramas, por lo que es necesario desagregar el empleo por sexo a partir de la encuesta nacional de empleo para 2005 y aplicar los porcentajes encontrados al vector de empleo de la matriz de insumo producto del año 2000.

En el cuadro 6 se observa que en el sector primario se concentra el 7.39% del total de mujeres ocupadas, de los ocupados en este sector el 88.46% son hombres. En el sector secundario se ocupan el 15.93% del total de mujeres, el 61.13% de la fuerza de trabajo ocupada en el sector son hombres; mientras que en el sector terciario se ocupa el 76.68% de la fuerza de trabajo femenina, el 61.60% de los ocupados en el sector son hombres. En el caso de los hombres es también el sector terciario donde más se concentran (60.08%), pero destaca el porcentaje de hombres que trabaja en el sector primario (27.69). En el sector primario no existe una sola rama feminizada, mientras que en el secundario existen 21 ramas feminizadas y 7 en el terciario.

De las 72 ramas 28 son femeninas⁷ ya que superan la participación de las mujeres en la economía en su conjunto (34.15% para el año 2005), en 12 de esas 28 ramas la participación femenina es mayor al 50%.

Las ramas con un mayor porcentaje de empleo femenino son la de hilados y tejidos de fibras duras, otras industrias textiles, prendas de vestir, servicios médicos, molienda de nixtamal, servicios de educación, restaurantes y hoteles, otros servicios, jabones, detergentes y cosméticos, aparatos electrónicos. Mientras que los mayores

⁷ Una rama es femenina si la participación de las mujeres en la rama es mayor a la participación de las mujeres en la economía general.

porcentajes de empleo masculino se encuentran en las ramas de mineral de hierro, minerales metálicos no ferrosos, canteras, arena, grava y arcilla muebles metálicos, y construcción.

CUADRO 3: Distribución del Empleo en ramas feminizadas para el año 2000

SECTOR	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	%HORIZONTAL		% VERTICAL	
TOTAL	30,519,523	20,504,735	10,015,276	67.19	32.82	100	100
PRIMARIO	6,417,908	5,677,441	740,457	88.46	11.54	27.69	7.39
SECUNDARIO	4,102,052	2,507,565	1,594,997	61.13	38.88	12.23	15.93
TERCIARIO	19,999,563	12,319,729	7,679,822	61.6	38.4	60.08	76.68
RAMAS FEMINIZADAS							
11 Carnes y lácteos	112,804	73,284	39,519	64.97	35.03	0.36	0.39
12 Frutas y legumbres	57,911	30,521	27,389	52.7	47.3	0.15	0.27
13 Molienda de trigo	123,734	71,793	51,940	58.02	41.98	0.35	0.52
14 Molienda de nixtamal	71,052	28,337	42,714	39.88	60.12	0.14	0.43
15 Beneficio y molienda de café	15,482	9,657	5,824	62.38	37.62	0.05	0.06
19 Otros productos alimenticios	112,993	55,621	57,371	49.23	50.77	0.27	0.57
20 Bebidas alcohólicas	8,465	4,270	4,194	50.45	49.55	0.02	0.04
23 Tabaco	9,318	5,207	4,110	55.9	44.08	0.03	0.04
25 Hilados y tejidos de fibras duras	15,965	3,185	12,779	19.95	80.05	0.02	0.13
26 Otras industrias textiles	124,111	31,387	92,723	25.29	74.71	0.15	0.93
27 Prendas de vestir	423,168	142,057	281,110	33.57	66.42	0.69	2.81
28 Cuero y calzado	91,466	59,955	31,510	66.55	34.45	0.29	0.31
38 Productos farmacéuticos	47,537	25,803	21,733	54.28	45.72	0.13	0.22
39 Jabones, detergentes y cosméticos	32,759	15,595	17,163	47.61	52.39	0.08	0.17
42 Artículos de plástico	153,781	89,328	64,452	58.09	41.91	0.44	0.64
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	103,366	52,649	50,716	50.93	49.07	0.26	0.51
53 Electrodomésticos	60,227	32,589	27,637	54.11	45.89	0.16	0.28
54 Aparatos electrónicos	384,248	182,970	201,277	47.62	52.38	0.89	2.01
55 Aparatos eléctricos	120,705	68,899	51,805	57.08	42.92	0.34	0.52
57 Motores y accesorios para automóviles	413,544	241,318	172,225	58.35	41.65	1.18	1.72
59 Otras industrias. manufactureras	168,408	80,852	87,538	48.01	51.98	0.39	0.87
62 Comercio	4,161,908	2,116,452	2,045,455	50.85	49.15	10.32	20.42
63 Restaurantes y hoteles	1,766,596	771,011	995,584	43.64	56.36	3.76	9.94
66 Servicios financieros	209,632	109,511	100,120	52.24	47.76	0.53	1.00
68 Servicios profesionales	693,122	453,509	239,612	65.43	34.57	2.21	2.39
69 Servicios de educación	2,532,743	1,031,079	1,501,663	40.71	59.29	5.03	14.99
70 Servicios médicos	857,234	287,995	569,238	33.6	66.4	1.40	5.68
72 Otros servicios	3,192,349	1,445,983	1,746,366	45.30	54.70	7.05	17.44

Fuente: elaboración propia en base a la MIP 2000, SCNM y ENOE, 2005

Las ramas donde se encuentra la mayor proporción de mujeres en términos absolutos son comercio, otros servicios, servicios de educación, restaurantes y hoteles,

agricultura, servicios médicos, prendas de vestir, servicios profesionales y aparatos electrónicos.

Posteriormente se procedió al cálculo de los coeficientes directos de empleo, (empleo / valor bruto de la producción = N), este coeficiente indica el empleo directo que se genera por unidad de producto. De acuerdo a los resultados obtenidos, el conjunto de la economía empleaba, en promedio, a 2.41 personas por unidad de producto. Este valor medio para la economía presenta características dispares por sectores y por ramas, lo cual se observa en los cuadros 7 y 8.

Los coeficientes promedio más elevados para el total de la economía y para los hombres se observan en el sector primario, mientras que para las mujeres el coeficiente más alto se observa en el sector terciario.

CUADRO 4: Coeficientes directos de empleo por sector para el año 2000
(Personas empleadas por unidad de producto)

Sector	Coeficiente Total N	Coeficiente Masculino N ^h	Coeficiente Femenino N ^m
PRIMARIO	5.81	5.19	0.55
SECUNDARIO	1.49	0.90	0.46
TERCIARIO	3.61	2.12	1.81
PROMEDIO	2.41	1.72	0.68

Fuente: elaboración propia en base a la MIP 2000, SCNM y ENOE, 2005

Sólo 17 ramas superan la media (2.41), 2 de ellas destacan por superar en mucho al promedio estas son la agricultura (28.93) y la rama de otros servicios (10.8) que es una rama feminizada. En el otro extremo, con los menores requerimientos de trabajo encontramos a las ramas intensivas en capital entre las que se encuentran automóviles (0.18), cemento (0.21), hierro y acero (0.32) y petróleo crudo y gas (0.32), todas ellas ramas masculinas.

Si relacionamos esta información con el perfil de la pauta de comercio mexicano tenemos que las dos ramas intensivas en trabajo (la 1 y la 72) exportan sólo el 2.39% e importan el 2.12% y las 17 ramas cuyo coeficiente es superior al promedio exportan el 11.31% mientras que importan el 8.36%.

Sólo 15 ramas presentan coeficientes por arriba del promedio femenino. Estas 15 ramas participan con el 15.3% de las exportaciones y el 15.61% de las importaciones. De esas 15 ramas 12 son feminizadas de ellas en 8 la participación de las mujeres es mayor al 50%. Las ramas que muestran mayor cantidad de empleados por unidad de producto en el caso de las mujeres son las de otros servicios, servicios de educación, agricultura, hilados y tejidos de fibras duras y restaurantes y hoteles; mientras que para los hombres los coeficientes de empleo mayores se encuentran en las ramas de agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca y construcción.

Posteriormente se calculó el multiplicador de empleo, multiplicando la matriz de coeficientes directos de empleo por la matriz inversa de Leontieff, $[N^m_{jx} \cdot A_{jx}]$. El multiplicador de empleo nos indica cuantos empleos (directos e indirectos) se generan por unidad de producto.

Específicamente, el empleo femenino vinculado al patrón de comercio internacional de los países está influido por los sesgos de género del mercado de trabajo, pero también por el grado de especialización o diversificación de sus estructuras productivas y las propias políticas comerciales que se llevan adelante.

El siguiente cuadro nos muestra las diez ramas con los multiplicadores femeninos más elevados.

Cuadro 5: Multiplicadores y coeficientes de empleo

SECTORES	MULTIPLICADOR			COEFICIENTE		
	TOTAL	FEMENINO	MASCULINO	TOTAL	FEMENINO	MASCULINO
72 Otros servicios	11.55	6.32	5.23	10.8	5.91	4.89
25 Hilados y tejidos de de fibras duras	7.62	6.1	1.52	4.31	3.45	0.86
69 Servicios de educación	8.06	4.78	3.28	7.74	4.59	3.15
12 Frutas y legumbres	10.07	4.76	5.31	1.92	0.91	1.01
20 Bebidas alcohólicas	9.6	4.76	4.84	0.52	0.26	0.26
15 Beneficio y molienda de café	10.76	4.05	6.71	0.84	0.31	0.52
27 Prendas de vestir	5.53	3.67	1.86	3.52	2.34	1.18
01 Agricultura	30.86	3.58	26.66	28.93	3.36	24.99
63 Restaurantes y hoteles	5.67	3.2	2.47	4.82	2.72	2.1
70 Servicios médicos	4.64	3.08	1.56	3.89	1.31	2.58

Fuente: elaboración propia en base a la MIP 2000, SCNM y ENOE, 2005

Los multiplicadores promedio son de 4.35 para el total de la economía (sólo 8 ramas superan la media), 3.05 para los hombres y 1.29 para las mujeres. Esto significa que por cada peso exportado se generan 4.35 empleos en total, 3.05 empleos masculinos y 1.29 empleos femeninos. Para el sector primario los promedios son respectivamente 7.03, 6.3 y 0.69. Para el sector secundario son 3.75, 2.5 y 1.25; mientras que para el sector terciario los multiplicadores promedio son 4.51, 2.65 y 1.86. El ordenamiento en forma descendente muestra que las diez ramas con multiplicadores femeninos más elevados son las de otros servicios, hilados y tejidos de fibras duras, servicios de educación, frutas y legumbres, bebidas alcohólicas, beneficio y molienda de café, prendas de vestir, agricultura, restaurantes y hoteles y servicios médicos, de las cuales 4 corresponden al sector servicios. De estas 10 ramas 7 son feminizadas y 8 corresponden también a las de coeficientes directos elevados. En contraste para los hombres las diez ramas con multiplicadores de empleo más elevados son la agricultura, el azúcar, la ganadería, la caza y pesca, construcción, silvicultura, beneficio y molienda de café, aserraderos y triplay, frutas y legumbres y otros servicios, 4 de ellas pertenecientes al sector primario.

Cuadro 6: Multiplicadores y coeficientes de empleo por división

Rama	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	MULTIPLICADOR	MULTIPLICADOR	MULTIPLICADOR
	total	masculino	femenino	total	masculino	femenino
I. Agropecuario, Silvicultura y Pesca	12.85	11.40	1.31	17.50	15.36	1.93
II. Minería	1.12	1.06	0.07	2.56	2.40	0.15
III. Industria Manufacturera	1.38	0.91	0.47	3.75	2.50	1.25
A. División I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	1.03	0.68	0.34	6.28	4.14	2.14
B. División II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	2.95	1.24	1.72	5.10	2.19	1.37
C. División III Industria de la Madera y Productos de la Madera	2.20	1.97	0.24	5.12	4.64	0.49
D. División IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	1.54	1.12	0.43	2.99	2.15	0.84
E. División V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plástico	0.91	0.62	0.28	6.18	1.23	0.52
F. División VI Productos de Minerales no Metálicos, Exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón	1.02	0.85	0.17	2.11	0.32	1.79
G. División VII Industrias Metálicas Básicas	0.45	0.40	0.05	1.39	1.26	0.13
H. División VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	1.58	1.17	0.41	2.83	2.06	0.78
I. División IX Otras Industrias Manufactureras	1.67	0.80	0.87	2.60	1.25	1.35
Sector terciario	3.69	2.13	1.57	4.52	2.65	1.86

Fuente: elaboración propia en base a la MIP 2000, SCNM y ENOE, 2005

Para tener multiplicadores de empleo elevados debe tenerse un coeficiente de empleo directo elevado y/o numerosas interrelaciones entre ramas. Para las mujeres 22 ramas superan la media y se tienen 49 multiplicadores bajos.

En el cuadro 6 se observa que la división de alimentos, bebidas y tabaco es una división con relaciones entre ramas considerables, puesto que los multiplicadores superan considerablemente a los coeficientes directos de empleo. La división de Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero es la que presenta el coeficiente directo total y femenino más elevado, mientras que para los hombres el coeficiente directo más elevado así como también el multiplicador más elevado dentro de la manufactura se tiene en la división de la industria y productos de la madera. El multiplicador total y femenino más elevado se encuentra en la división I. En todos los casos el coeficiente masculino y por tanto también el multiplicador son más elevados que el coeficiente y multiplicador femeninos, esto indica que a pesar de existir ramas feminizadas, cuando agregamos por sectores y divisiones de la industria manufacturera siempre se contratan mucho más hombres que mujeres. Destaca el caso del sector primario donde el coeficiente masculino y femenino son respectivamente 11.40 y 1.31. La menor diferencia se observa en la división IX de otras industrias manufactureras, donde la diferencia entre hombres y mujeres es de tan sólo 0.07.

4. CALCULO DEL EMPLEO FEMENINO GENERADO O “DESTRUIDO” POR LOS FLUJOS COMERCIALES

4.1 Calculo del empleo femenino generado por los flujos comerciales

Una vez calculado el multiplicador de empleo, que nos dice los requerimientos directos e indirectos de empleo se procede a obtener el empleo generado por las exportaciones.

Aplicando los multiplicadores de empleo a las exportaciones, $E_{jx1} = [N^m_{jx1} \cdot A_{jx1}] X_{jx1}$, obtenemos que el empleo generado por las exportaciones es el 15.68% del empleo total, el empleo femenino generado por las exportaciones es el 16.55% del empleo femenino total y el empleo masculino generado por las exportaciones es el 15.25% del empleo masculino total.

El 34.63% del empleo total generado es femenino, 0.48% más elevado que la participación femenina en el empleo total.

Por sectores, encontramos que en el sector primario se genera el 7.71% del empleo femenino asociado a las exportaciones, en el sector secundario se genera el 92.22% y para el sector terciario el porcentaje es de sólo el 0.07%.

CUADRO 7: Empleo femenino (directo e indirecto) por grandes divisiones generado por las exportaciones totales

DIVISIONES	EMPLEO FEMENINO GENERADO	% DEL EMPLEO FEMENINO GENERADO
I. Agropecuario, Silvicultura y Pesca	112,013	6.76
II. Minería	15,958	0.96
III. Industria Manufacturera	1,529,115	92.22
A. División I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	113,088	6.82
B. División II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	355,416	21.43
C. División III Industria de la Madera y Productos de la Madera	3,742	0.23
D. División IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	10,177	0.61
E. División V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plástico	56,122	3.38
F. División VI Productos de Minerales no Metálicos, Exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón	8,426	0.51
G. División VII Industrias Metálicas Básicas	3,958	0.24
H. División VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	978,181	58.99
I. División IX Otras Industrias Manufactureras	87,153	5.26
Sector terciario	1,078	0.07

Fuente: elaboración propia en base a la MIP 2000, SCNM y ENOE, 2005

La mayor proporción de empleos femeninos se generan en las divisiones VIII y II (el 80.42%) de la industria manufacturera, siendo la división II la del coeficiente directo de empleo más elevado.

Quince ramas superan la media en la generación de empleos, de estas 13 son feminizadas y 4 pertenecen a las de más altos multiplicadores. En ellas se genera el 87.8% del empleo. Para los hombres las industrias donde más empleo se genera por las exportaciones son las de agricultura, aparatos electrónicos, automóviles, maquinaria y aparatos eléctricos, maquinaria y equipo no eléctrico, aparatos eléctricos, prendas de vestir, muebles metálicos, motores y accesorios para automóviles y otras industrias manufactureras. Es decir las únicas ramas distintas para hombres y mujeres son las de muebles metálicos que es importante para los hombres y no así para las mujeres y la de electrodomésticos que es una rama importante para ellas.

Las ramas 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 70 no presentan intercambios con el exterior por lo que no se presentan en el análisis.

CUADRO 8: Empleo femenino (directo e indirecto) por rama generado por las exportaciones totales

Ramas	Empleo Femenino Generado	% Del empleo Femenino generado
54 Aparatos electrónicos	322,586	19.46
27 Prendas de vestir	301,957	18.22
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	189,694	11.45
55 Aparatos eléctricos	119,201	7.19
01 Agricultura	101,698	6.14
59 Otras industrias manufactureras	87,153	5.26
57 Motores y accesorios para automóviles	86,610	5.23
56 Automóviles	55,099	3.32
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	50,863	3.07
53 Electrodomésticos	35,618	2.15
12 Frutas y legumbres	30,643	1.85
26 Otras industrias textiles	30,535	1.84
15 Beneficio y molienda de café	28,010	1.69
42 Artículos de plástico	26,181	1.58
20 Bebidas alcohólicas	24,666	1.49
MEDIA	23,019	

Fuente: elaboración propia en base a la MIP 2000, SCNM y ENOE, 2005

De acuerdo al cuadro anterior observamos que los empleos femeninos contenidos en el comercio se ubican en relativamente pocas ramas (del conjunto de las analizadas). Solo cuatro ramas (aparatos electrónicos, prendas de vestir, maquinaria y aparatos eléctricos y aparatos eléctricos) concentran el 56.3% del empleo femenino asociado a las exportaciones y las 10 ramas con mayor generación de empleos femeninos concentran el 81.5% del empleo.

En el caso de los hombres el empleo está ligeramente más diversificado, las diez principales ramas generadoras de empleo masculino concentran el 74.35% del empleo masculino, aunque la principal rama exportadora, la agricultura, concentra el 24.19% del empleo masculino generado por las exportaciones.

En 6 de las ramas con mayor generación de empleos femeninos la participación de la maquila en las exportaciones es de más del 57%, en la rama 54 (la principal creadora de empleos femeninos y la segunda de empleos masculinos) la maquila tiene una participación del 92.5%.

4.2 Calculo del empleo femenino amenazado por los flujos comerciales

En cuanto al “empleo potencialmente desplazado” asociado a las importaciones, (empleo perdido en el caso de existir las cadenas productivas necesarias o empleo generado en el exterior bajo el supuesto de los mismos coeficientes técnicos), el cual se obtiene aplicando el multiplicador de empleo a las importaciones, $E_{jx1} = [N_{jx1}^m \cdot A_{jx1}] M_{jx1}$, este es el 17.03% del empleo total, el empleo femenino desplazado es el 16.73% del empleo femenino total (0.18 puntos porcentuales más que para las exportaciones) y el empleo masculino amenazado es el 17.18% del empleo masculino total (1.93% más que para las exportaciones).

Tenemos que el empleo femenino amenazado es el 32.23% del empleo total amenazado por las importaciones, lo cual nos muestra que la participación femenina en el empleo amenazado es menor que la participación femenina en el empleo total (34.15%).

CUADRO 9: Empleo femenino (directo e indirecto) asociado a las importaciones por divisiones

RAMA	EMPLEO FEMENINO GENERADO	% DEL EMPLEO FEMENINO GENERADO
I. Agropecuario, Silvicultura y Pesca	128,151	7.64
II. Minería	600	0.04
III. Industria Manufacturera	1,546,969	92.25
A. División I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	121,503	7.25
B. División II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	239,463	14.28
C. División III Industria de la Madera y Productos de la Madera	2,929	0.17
D. División IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	34,710	2.07
E. División V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plástico	157,507	9.39
F. División VI Productos de Minerales no Metálicos, Exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón	7,192	0.43
G. División VII Industrias Metálicas Básicas	9,257	0.55
H. División VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	884,657	52.76
I. División IX Otras Industrias Manufactureras	89,750	5.35
Sector terciario	1,166	0.07

Fuente: Elaboración propia en base a la MIP 2000, SCNM y ENOE, 2005

Por sectores encontramos que en el sector primario se encuentra el 7.68% del empleo amenazado por las importaciones, en el sector secundario se concentra el 92.25% del empleo femenino amenazado por las importaciones y para el sector terciario el porcentaje se reduce al 0.07% del empleo femenino amenazado. Al igual que para el

empleo generado son las divisiones VIII y II donde un mayor porcentaje de empleo femenino es amenazado.

CUADRO 10: Empleo femenino (directo e indirecto) asociado a las importaciones totales

Sectores	Empleo Femenino amenazado	% Del empleo femenino amenazado
54 Aparatos electrónicos	371,186	22.14
27 Prendas de vestir	145,423	8.67
57 Motores y accesorios para automóviles	134,822	8.04
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	123,570	7.37
01 Agricultura	122,889	7.33
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	100,201	5.98
59 Otras industrias manufactureras	89,750	5.35
42 Artículos de plástico	85,747	5.11
55 Aparatos eléctricos	75,405	4.50
11 Carnes y lácteos	60,035	3.58
26 Otras industrias textiles	42,164	2.52
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	36,265	2.16
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	33,012	1.97
31 Papel y cartón	27,902	1.66
12 Frutas y legumbres	23,879	1.42
MEDIA	23284	

Fuente: elaboración propia en base a la MIP 2000, SCNM y ENOE, 2005

Las principales ramas donde el empleo femenino es amenazado son las de aparatos electrónicos, prendas de vestir, motores y accesorios para automóviles, maquinaria y aparatos eléctricos, agricultura, maquinaria y equipo no eléctrico, otras industrias manufactureras, artículos de plástico, aparatos eléctricos y carnes y lácteos; siendo sólo las ramas de carnes y lácteos y de artículos de plástico las que no se repiten de el grupo de las de mayor empleo generado. Mientras que para los hombres las únicas ramas en que se pierde mayor cantidad de empleo potencial que no son las mismas que para las mujeres son las de otros productos metálicos excepto maquinaria y equipo y la de hilados y tejidos de fibras blandas que sustituyen a las de prendas de vestir y a la de otras industrias manufactureras.

En el empleo amenazado por las importaciones se observa una menor concentración a nivel de ramas, las 5 primeras concentran el 53.55% del empleo femenino potencialmente desplazado, y las 10 principales concentran el 78% del empleo.

Para los hombres las 10 ramas con mayor desplazamiento de empleo concentran el 71.49% del empleo masculino amenazado; cabe destacar que en la rama de agricultura se encuentra un cuarto del empleo masculino potencialmente desplazado.

De las 15 ramas que superan la media en la amenaza de empleo 11 son feminizadas.

4.3 Calculo del empleo neto asociado a los flujos comerciales

Posteriormente se calculó la balanza comercial para cada una de las ramas, encontrándose que existen 37 ramas con déficit comercial; se tienen 9 ramas sin comercio con el exterior, 7 de ellas pertenecientes al sector servicios, el comercio y la construcción. Cuatro de estas ramas sin comercio se encuentran entre las diez con los más altos multiplicadores de empleo femenino y otras 5 ramas de las 10 de mayor multiplicador de empleo femenino presentan déficit comercial, sólo la rama de prendas de vestir presenta un multiplicador elevado y un superavit comercial.

En México sólo 4 ramas (54, 56, 52 y 06) concentran la mitad de las exportaciones, mientras que el 53% de las importaciones se concentran en 4 ramas, (54, 51, 57, 52), casi todas (excepto la 06) corresponden a la división VIII de productos metálicos, maquinaria y equipo.

Finalmente una vez aplicados los multiplicadores de empleo a los flujos netos de comercio, $E_{jx1} = [N^m_{jxj} \cdot A_{jxj}] (X_{jx1} - M_{jx1})$ se encuentra que el empleo total (amenazado y generado) afectado por el comercio internacional es el 32.71% del empleo total, el empleo femenino total asociado al comercio es el 33.28% del empleo femenino total y el empleo masculino total asociado al comercio exterior es el 32.43% del empleo masculino total. Del total del empleo contenido en el comercio el 33.38% es femenino. La participación femenina es algo mayor con relación a los hombres lo cual puede deberse a que gran parte de las exportaciones son de manufacturas de las maquilas, que presentan pocos encadenamientos con el resto de las actividades económicas y donde los puestos de trabajo tienen una fuerte presencia femenina.

Las ramas donde las exportaciones producen un mayor impacto en el empleo femenino son las de prendas de vestir, maquinaria y aparatos eléctricos, aparatos eléctricos, automóviles, beneficio y molienda de café, electrodomésticos, bebidas alcohólicas, petróleo crudo y gas, frutas y legumbres y muebles metálicos. Por su parte las ramas donde más empleos femeninos son desplazados a causa de las importaciones son las de productos de hule, agricultura, otros productos metálicos excepto maquinaria, papel y cartón, hilado y tejido de fibras blendas, motores y accesorios para automóviles, aparatos electrónicos, maquinaria y equipo no eléctrico, carnes y lácteos y artículos de plástico.

CUADRO 11: Empleo neto (directo e indirecto) por sexo asociados al comercio exterior

Rama	SALDO NETO DE EMPLEO FEMENINO	SALDO NETO DE EMPLEO MASCULINO
I. Agropecuario, Silvicultura y Pesca	-16138	-98349
II. Minería	15359	60983
III. Industria Manufacturera	-17854	-358002
A. División I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	-8415	-25938
B. División II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	115954	-26072
C. División III Industria de la Madera y Productos de la Madera	814	-19554
D. División IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	-24532	-60618
E. División V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plástico	-101384	-236190
F. División VI Productos de Minerales no Metálicos, Exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón	-125103	6753
G. División VII Industrias Metálicas Básicas	-5298	-50034
H. División VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	6371	56050
I. División IX Otras Industrias Manufactureras	-2597	-2399
Sector terciario	-88	-165
SALDO TOTAL	-162912	-753536

Para las mujeres solo la minería, la división II de textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero y la división VIII de productos Metálicos, Maquinaria y Equipo tienen un saldo positivo de empleo; mientras que para los hombres se tienen saldos positivos en la minería, la división VI de Productos de Minerales no Metálicos, exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón y la división VIII.

De las 10 ramas con mayor desplazamiento neto de empleo, en 6 la participación de la maquila es de más de 58%.

Con base en el cuadro 11 se puede concluir que el “saldo neto” para las mujeres es negativo: el trabajo potencialmente estimulado por las exportaciones es menor al eventualmente desplazado por las importaciones. También para los hombres existe un déficit en la creación de empleos por causa de los flujos comerciales, al igual que para el total de la economía.

El estudio hecho por Cardero y Aroche (2008) concluye que en México se pasó de un modelo de sustitución de importaciones a uno importador-exportador. Se encontró, con el uso del método de insumo producto, una importante desintegración del aparato

productivo previo. Los autores muestran para cada una de las 72 ramas a partir del método de coeficientes importantes⁸(CI) si hubo una desintegración o integración provocada por la liberalización comercial. A continuación se relacionan las ramas con potencial pérdida de empleos y el cambio en los coeficientes importantes a fin de encontrar indicios sobre la pérdida de empleos a causa de la destrucción de empleos productivos. Si los coeficientes importantes aumentan significa que la integración en esas ramas aumento, si los coeficientes importantes disminuyen significa que la integración disminuyo y si los coeficientes no cambian significa que la integración se mantuvo, por lo que la caída en los coeficientes importantes y el saldo negativo en el empleo significaría que efectivamente hubo una pérdida de empleos.

De las 36 ramas donde se tiene un desplazamiento neto (saldo neto negativo) de empleo femenino en 7 los coeficientes importantes caen, por lo que podríamos concluir que en ellas efectivamente hubo una pérdida de empleo femenino; lo que implica 427,970 empleos femeninos perdidos. Estas ramas son las de maquinaria y equipo no eléctrico, hilados y tejidos de fibras blandas, agricultura, productos de hule, hierro y acero, aceites y grasas comestibles y otros servicios, siendo esta última la de mayor multiplicador femenino de empleo, además de que las ramas de agricultura y maquinaria y equipo no eléctrico se encuentran entre las 10 de mayor desplazamiento de empleo femenino.

⁸ Los Coeficientes técnicos a_{ij} que provocan mayores cambios potenciales en el nivel de producto de algún sector relacionado se definen como importantes (CI) porque el sistema es más sensible a su dinámica. Tal significancia no esta determinada por su tamaño sino por su posición estructural , ya que un elemento positivo a_{ij} de una tabla IP representa por una parte, una relación directa entre las industrias i y j y, a la vez, tal elemento involucra un número de conexiones indirectas entre esas mismas ramas ; un CI aparecerá cuando el número de ramas involucradas en tales enlaces indirectos sea mayor. Cuanto más compleja se hace una economía, mayor el número de CI.

CUADRO 12: Ramas con saldo neto negativo en el empleo y variación en los coeficientes importantes

SECTOR	Empleos	Coeficientes importantes
07 Mineral de hierro	-5	no cambian
68 Servicios profesionales	-8	Aumentan
14 Molienda de nixtamal	-20	Aumentan
71 Servicios de esparcimiento	-39	no cambian
61 Electricidad	-54	no cambian
09 Canteras, arena, grava y arcilla	-64	no importante
25 Hilados y tejidos de fibras duras	-111	no cambian
03 Silvicultura	-146	no importante
05 Carbón, grafito y derivados	-206	no cambian
16 Azúcar	-320	Aumentan
72 Otros servicios	-431	Caen
17 Aceites y grasas comestibles	-807	Caen
18 Alimentos para animales	-1,148	no cambian
29 Aserraderos, triplay	-1,428	no cambian
46 Hierro y acero	-2,225	Caen
34 Petroquímica básica	-2,270	no cambian
32 Imprentas y editoriales	-2,329	no cambian
59 Otras industrias manufactureras	-2,597	Aumentan
33 Petróleo y derivados	-2,756	no cambian
37 Resinas sintéticas y fibras	-2,868	no cambian
47 Metales no ferrosos	-3,074	no cambian
28 Cuero y calzado	-4,232	no cambian
38 Productos farmacéuticos	-4,395	no cambian
40 Otros productos químicos	-4,639	no cambian
19 Otros productos alimenticios	-7,710	no cambian
35 Química básica	-9,051	no cambian
26 Otras industrias textiles	-11,629	Aumentan
41 Productos de hule	-15,300	Caen
01 Agricultura	-21,190	Caen
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	-21,318	no cambian
31 Papel y cartón	-22,204	no cambian
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	-24,607	Caen
57 Motores y accesorios para automóviles	-48,211	Aumentan
54 Aparatos electrónicos	-48,600	Aumentan
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	-49,339	Caen
11 Carnes y lácteos	-53,073	no cambian
42 Artículos de plástico	-59,566	no cambian

Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas de BANCOMEXT, y Cardero y Aroche (2008)

5. EMPLEO FEMENINO ASOCIADO AL COMERCIO INTERNACIONAL POR NIVEL DE CALIFICACIÓN

A continuación se calculó el grado de calificación (utilizando como sinónimo de calificación a la educación) de los empleos generados y perdidos a causa del comercio internacional. Se consideraron tres niveles de educación, el primario, de 0 a 7 años de educación; el secundario, de más de siete a 10 años de educación y el terciario de más de 10 años de educación.

En México el mayor porcentaje del empleo femenino total es de nivel primario 42%, secundario 33% y finalmente terciario 26%.

Por niveles de calificación, el contenido de trabajo femenino asociado al comercio exterior se concentra en el nivel intermedio de educación.

El empleo femenino total potencialmente amenazado por las importaciones es mayoritariamente de nivel de educación secundario (46.7%), las ramas dónde se concentra el empleo amenazado de este nivel educativo son las de resinas sintéticas y fibras (8.41), azúcar (7.95), beneficio y molienda de café (7.83), vidrio y sus productos (7.15) y cerveza y malta (6.59) y prendas de vestir (6.21).

El empleo femenino potencialmente amenazado de nivel de calificación primario es el 31.4% y las primeras ramas en que es amenazado empleo de nivel primario son las de agricultura (20.15%) aparatos electrónicos (16.31%), maquinaria y aparatos eléctricos (9.67%), motores y accesorios para automóviles (7.52%), artículos de plástico (5.52%).

El empleo femenino amenazado de nivel terciario es el 21.85% y las principales ramas donde se encuentra son las de aparatos electrónicos (21.08) prendas de vestir (13.38), maquinaria y equipo no eléctrico (13.01), maquinaria y aparatos eléctricos (7.47) motores y accesorios para automóviles (7.14).

En cuanto al empleo femenino generado por las exportaciones es también de nivel de educación secundario, el 51.5% mientras que el empleo femenino de nivel educativo terciario y primario generado son de 24.2 %

Las exportaciones generan un empleo relativamente más calificado que aquel que es amenazado por las importaciones, y el empleo total contenido en el comercio exterior

es de mayor nivel educativo que el que se presenta en el mercado de trabajo en su conjunto.

El empleo femenino total generado por las exportaciones es mayoritariamente de nivel de educación secundario (51.5%), las ramas dónde se concentra el empleo femenino generado de este nivel educativo son las de aparatos electrónicos (13.8%), automóviles (10.5%), prendas de vestir (8.1), aparatos eléctricos (8%), muebles metálicos (5.6).

El empleo femenino generado de calificación primaria es el 24.2% y las primeras ramas en que es generado empleo de nivel primario son las de agricultura (49%), maquinaria y aparatos eléctricos (6.1%) y aparatos electrónicos (5.1%), automóviles (3.5%) y maquinaria y equipo no eléctrico (3.42).

El empleo femenino generado de nivel de calificación terciario es el 24.2% y las principales ramas donde se encuentra son las de maquinaria y equipo no eléctrico (13.16%), automóviles (12.71%), aparatos electrónicos (9.71%), prendas de vestir (8.19%), muebles metálicos (7.69%).

El cuadro 13 nos muestra los determinantes del empleo femenino asociado al comercio internacional por grandes divisiones: los multiplicadores de empleo, los coeficientes directos de empleo, y las exportaciones e importaciones.

CUADRO 13: Cuadro resumen

Divisiones	Coeficiente femenino	Multiplicador femenino	% En el empleo generado	% En el empleo amenazado	Saldo en el empleo
I. AGROPECUARIO, SILVICULTURA Y PESCA	1.31	1.93	7.64	6.76	-16138
II. Minería	0.07	0.15	0.04	0.96	15359
III. Industria Manufacturera	0.47	1.25	92.25	92.22	-17854
A. División I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	0.34	2.14	7.25	6.82	-8415
B. División II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	1.72	1.37	14.28	21.43	115954
C. División III Industria de la Madera y Productos de la Madera	0.24	0.49	0.17	0.23	814
D. División IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	0.43	0.84	2.07	0.61	-24532
E. División V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plástico	0.28	0.52	9.39	3.38	-101384
F. División VI Productos de Minerales no Metálicos, Exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón	0.17	1.79	0.43	0.51	-125103
G. División VII Industrias Metálicas Básicas	0.05	0.13	0.55	0.24	-5298
H. División VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	0.41	0.78	52.76	58.99	6371
I. División IX Otras Industrias Manufactureras	0.87	1.35	5.35	5.26	-2597
Sector terciario	1.57	1.86	0.07	0.07	-88

El cuadro resumen nos muestra que para las mujeres el coeficiente directo más elevado se encuentra en la división de industrias textiles, el multiplicador más elevado en la división de alimentos bebidas y tabaco, mientras que la mayor generación y amenaza de empleo se observa en la división VIII de productos metálicos, maquinaria y equipo, la cual tiene un saldo positivo de empleo (es decir se genera más empleo del que se amenaza) el saldo positivo más elevado se tiene en la división II mientras que el saldo negativo más elevados e tiene en la división VII de industrias metálicas básicas.

En conclusión se puede señalar que existe una fuerte segregación del empleo femenino, del total de mujeres ocupadas en el sector terciario se concentran el 71.76%. Por sectores el coeficiente directo más elevados para los hombres se tiene en el sector primario mientras que para las mujeres el coeficiente más elevado es el del sector servicios.

El cálculo de los multiplicadores de empleo muestra que por cada peso exportado se generan 4.35 empleos en total (directos e indirectos), 1.30 para las mujeres y 3.05 para los hombres.

En el caso de las mujeres en 22 ramas se tienen multiplicadores de empleo por arriba de la media. De las 10 ramas con mayores multiplicadores de empleo femenino 4 son no transables.

Las exportaciones generan el 16.55% del empleo femenino y el 15.25% del empleo masculino. Del empleo total generado por las exportaciones el 34.63% es femenino, porcentaje ligeramente superior a la participación femenina en el empleo total (34.15), este empleo se genera esencialmente en la industria manufacturera (92.26%).

El empleo femenino amenazado por las importaciones es el 16.73% del empleo femenino total, del total de empleos amenazados el 32.23% es femenino, por lo tanto la participación femenina en el empleo amenazado es menor que la participación femenina en el empleo total. El empleo femenino amenazado está ligeramente menos concentrado que el empleo femenino generado, y el empleo femenino generado y amenazado más concentrado que el empleo masculino (esto debido a la segregación).

Las ramas donde más se genera y se amenaza empleo femenino son prácticamente las mismas y también son las mismas que para los hombres, lo cual es un indicio más

de que en la generación y amenaza de empleos pesa más la concentración en las exportaciones e importaciones que la concentración del empleo femenino.

El saldo neto entre el empleo generado y el empleo amenazado total, femenino y masculino es negativo. En 36 ramas se tiene un saldo neto negativo de empleo femenino, en 7 de ellas el estudio de Aroche y Cardero (2008) muestra que hubo destrucción de cadenas productivas, por lo cual podemos señalar que efectivamente en ellas hubo pérdida de empleo, el cual asciende a 427,970 empleos femeninos. Estas ramas son las de maquinaria y equipo no eléctrico, hilados y tejidos de fibras blandas, agricultura, productos de hule, hierro y acero, aceites y grasas comestibles y otros servicios, siendo esta última la de mayor multiplicador femenino de empleo.

En México el empleo femenino asociado al comercio exterior, generado y desplazado, es de nivel de educación secundario (de 7 a 10 años de educación), aunque las importaciones afectarían un empleo ligeramente más calificado que el empleo generado.

Queda de manifiesto la elevada concentración en el empleo generado por las exportaciones, las 4 ramas de mayor generación de empleo asociado a las exportaciones concentran el 56.3% del empleo generado, de ellas sólo la rama 27 tiene multiplicadores y coeficientes directos elevados, mientras que para las ramas 52, 54 y 55 ambas variables son bajas, es decir la variable que más pesa es el monto total de exportaciones.

6. EQUIDAD DE GÉNERO EN EL EMPLEO ASOCIADO AL COMERCIO INTERNACIONAL

El presente capítulo tiene como objetivo mostrar la tendencia de algunas variables a fin de observar la equidad de género en la división VIII de productos metálicos, maquinaria y equipo; se eligió esta división por ser donde más empleo directo e indirecto se genera así como donde más empleo se amenaza. En la división VIII se genera el 52.76% del empleo total generado, mientras que el 58.99% del empleo amenazado por los flujos comerciales se localiza en esta división.

CUADRO 14: Porcentaje de empleo por género en la división VIII

DIVISIÓN VIII	Total	Hombres	Mujeres	%	
				Hombres	Mujeres
2005	1,061,632	647,578	414,054	61.00	39.00
2008	1,086,871	677,741	409,130	62.36	37.64
2009	874,873	567,982	306,891	64.92	35.08
TCP 05-08	0.79	1.55	-0.40		
TCP 08-09	-19.51	-16.19	-24.99		

Fuente: Elaboración propia en base a la ENOE 2010

El empleo de hombres y mujeres en esta división cayó entre 2008 y 2009, la caída fue mayor para las mujeres siendo la tasa de crecimiento -25% para ellas y -16.19% para los hombres. Desde el año 2005 el empleo de las mujeres en la división ha venido disminuyendo, en parte por la disminución de su participación y en parte por la caída del empleo.

Para el año 2009, el 35.8% de los trabajadores en esta división eran mujeres y el 64.9% hombres. La participación de las mujeres ha venido disminuyendo, de 39% en 2005 a 35% en 2009, menor a la participación de la fuerza de trabajo femenina en el total de la economía.

Algunas de las características del empleo para hombres y mujeres en esta división se muestran a continuación.

6.1 Variables sociodemográficas

NUMERO DE HIJOS

Desde los años setenta, la fecundidad ha disminuido significativamente en casi todo el mundo, implicando una reducción en el número de años que las mujeres dedican al cuidado y crianza de sus hijos.

El impacto de la descendencia tiene un efecto contrario sobre las oportunidades laborales de las mujeres y los hombres, la brecha laboral, en contra de las mujeres, se abre dramáticamente a medida que el número de hijos aumenta y este impacto negativo sobre la mujer es más visible cuando se tiene más de un hijo. El promedio en las diferencias de la tasa de empleo para hombres y mujeres para los países de la OECD es de 12% entre hombres y mujeres sin hijos y de 32% entre hombres y

mujeres con dos o más hijos. Esto sugiere la importancia de la conciliación entre el ámbito familiar y el laboral.

CUADRO 15: Porcentaje de mujeres en la división VIII según número de hijos

	2005	2008	2009
Sin hijos	39.48	33.21	36.03
De 1 a 2	35.04	41.80	37.67
De 3 a 5	24.39	23.62	23.86
6 o más	1.09	1.37	2.45

Fuente: elaboración propia en base a la ENOE

En los últimos cinco años la mayor proporción de mujeres en la división VIII se localiza en el grupo de uno a dos hijos. Más de un tercio de las mujeres que trabajan en esta división no tienen hijos, y sólo el 2.45% tienen más de seis hijos.

ESTADO CONYUGAL Y PARENTESCO CON EL JEFE DEL HOGAR

En México, la postergación de la edad al matrimonio aunada al descenso de la fecundidad, ha sido un factor muy importante para la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Las mexicanas de hoy puedan dedicar menos años de sus vidas y menos horas diarias a la crianza de sus hijos que las de antaño. Adicionalmente al aumentar la frecuencia de los divorcios y las separaciones conyugales, muchas mujeres se convierten en jefas de familia proveedoras del sustento de sus hijos.

CUADRO 16: Porcentaje de mujeres en la división VIII según estado conyugal

ESTADO CONYUGAL	2005	
	Hombres	Mujeres
Unión libre	9.33	12.60
Separado	1.3	7.5
Divorciado	1.3	3.3
Viudo	4	1.6
Casado	53.6	30.6
Soltero	34.1	44.5

Fuente: elaboración propia en base a la ENOE

Una gran proporción de mujeres en la división son solteras 44.5% y casadas 30.6%, los hombres son casados 53.6 o solteros 34.1%

CUADRO 17: Porcentaje de mujeres en la división VIII según jefatura del hogar

Parentesco con el jefe	2005	2008	2009
Jefe	15.18	19.17	18.22
Esposa del jefe	32.85	33.34	34.48
Otro	51.98	47.49	47.29

Fuente: Elaboración propia en base a la ENOE

La mayor proporción de mujeres en la división no son ni jefas ni esposas del jefe del hogar, al ver la alta proporción de mujeres separadas o divorciadas, parecería estar sucediendo, como sucede en muchos de los distintos ámbitos en nuestro país, que las mujeres a pesar de serlo, no se asumen como jefas del hogar. Sólo el 18.22% de mujeres en 2008 son jefas de hogar en esta división.

ACCESO A LA EDUCACION

El mayor acceso de las mujeres a la educación es otro de los factores que explica su creciente incorporación al mercado de trabajo. La educación es considerada como uno de los principales mecanismos para mejorar la situación de las mujeres, pues se ha comprobado que las que cuentan con mayor escolaridad son las que registran las tasas de participación en la fuerza de trabajo más elevadas, se casan más tarde y tienen menos hijos. Hay también evidencias de que conforme aumenta el nivel de escolaridad de las poblaciones tiende a disminuir las diferencias salariales y ocupacionales entre sexos.

Una educación mayor da oportunidad a la mujer de obtener empleos mejor pagados, e incrementa el costo de oportunidad al elegir entre trabajar y quedarse en el hogar. Hay también un efecto selectivo según el cual las mujeres que están más interesadas en trabajar en un futuro gastan más tiempo y esfuerzo en obtener alta cualificación formal que las mujeres que están interesadas en casarse.

En comparación con otros países de América Latina, en México hay un acceso a la educación menos inequitativo en cuanto al género.

El aumento de los niveles de escolaridad de la población femenina y la aceptación, cada vez más generalizada en la sociedad mexicana, de que las mujeres trabajen

fuera de su hogar, sin importar su estado civil, así como el deterioro en la calidad de los empleos y la consiguiente caída en el ingreso, han sido elementos decisivos para su incorporación al mercado laboral.

CUADRO 18: Porcentaje de mujeres y hombres en la división VIII según nivel de instrucción

NIVEL DE INSTRUCCIÓN	2005		2008		2009	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Total	647,578	414,054	677,741	409,130	567,982	306,891
Primaria incompleta	4.21	5.59	3.76	2.73	3.71	3.40
Primaria completa	17.12	22.62	12.12	21.73	10.73	18.54
Secundaria completa	46.02	51.90	46.14	50.50	43.17	50.64
Medio superior y superior	32.57	19.88	37.98	25.00	42.34	27.42
No especificado	0.08			0.04	0.06	

Fuente: elaboración propia en base a la ENOE

En la división ocho la mayor proporción de hombres y mujeres se concentran en el nivel de instrucción con secundaria completa, en el caso de las mujeres, el 50%. La menor proporción de hombres y mujeres se concentra en el nivel de instrucción de primaria incompleta. Existe una mayor proporción de mujeres con primaria y secundaria completa que en el caso de los hombres, mientras que en el caso de primaria incompleta y educación media y media superior la proporción de hombres es mayor, la diferencia más amplia se da en este último grupo, donde para el año 2009 la proporción de hombres en este grupo era mayor en 14.92%.

En el caso de los hombres se observa una tendencia de disminución de la proporción en los grupos de educación más bajos (primaria incompleta y primaria completa), con el consiguiente aumento de la proporción de hombres en los mayores niveles de educación. En el caso de las mujeres la tendencia no es tan clara para los tres primeros grupos pero si se observa el incremento de la proporción de mujeres con educación media y media superior.

6.2 Variables económicas

Otro proceso que ha influido en el aumento de la participación femenina en la fuerza de trabajo es la precarización laboral ocurrida a partir de los años setenta u ochenta en las distintas regiones.

Se han estado reemplazando empleos estables de tiempo completo por otros temporales o a tiempo parcial, mientras que los salarios han crecido lentamente o se han estancado, la dispersión salarial ha ido en aumento y un número cada vez mayor de trabajadores sólo tiene acceso a puestos de trabajo de salario bajo.

CAIDA EN LOS INGRESOS

La OIT señala que, dado que las mujeres perciben menores ingresos, estas son afectadas más fuertemente que los hombres por las reducciones salariales como consecuencia de la crisis, ya sea por la caída en el salario real o por las menores posibilidades en el sector informal debido a que un creciente número de personas intentan ganarse el sustento en dichas actividades.

En México el bajo nivel de los ingresos derivados del trabajo y la inestabilidad de los empleos han inducido a muchas familias a incorporar a la fuerza de trabajo en la producción o distribución de mercancías a personas que otrora hubieran podido dedicarse exclusivamente al estudio, a los quehaceres del hogar, a jóvenes solteros de ambos sexos. De hecho el aumento de la actividad extraeconómica de las esposas (del jefe del hogar) se revela como el cambio más importante en el perfil de la mano de obra familiar. (García y Oliveira, 2001).

En la división 8 en el año 2009, del total de mujeres ocupadas, 0.78 % no recibían ingreso, 36% recibían hasta 2 salarios mínimos, si a ello añadimos las que ganan hasta 5 salarios mínimos tenemos que el 85% de las mujeres trabajadoras en esta división obtiene entre 5 y menos de 5 salarios mínimos, el 8.5% de las mujeres en esta división ganan más de 5 salarios mínimos, mientras que el porcentaje de hombres que ganan más de 5 salarios mínimos es el 18.5 %, en el extremo opuesto, entre los trabajadores que ganan hasta un salario mínimo las mujeres son el 2.39% y los hombres 1.34%.

CUADRO 19: Porcentaje de mujeres y hombres en la división VIII según nivel de ingresos

INGRESOS	2005		2008		2009		TCP 05-08		TCP 08-09	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
TOTAL	647,578	414,054	677,741	409,130	567,982	306,891				
Hasta un salario mínimo	2.78	1.27	0.96	0.76	1.34	2.39	-21.26	-1.37	16.7	-24.99
Más de 1 hasta 2 salarios m.	18.88	39.46	12.27	30.61	18.41	33.34	-10.66	-7.78	2.57	136.72
Más de 2 hasta 3 salarios m.	35.32	39.86	38.07	46.29	26.27	37.56	4.26	4.92	-4.21	-18.32
Más de 3 hasta 5 salarios m.	22.72	11.41	25.07	11.87	25.54	11.66	5.16	0.92	-1.46	-39.14
Más de 5 salarios mínimos	16.31	5.47	16.89	6.14	18.49	8.50	2.79	3.67	-100	-26.32
No recibe ingresos	0.09	0.26	0.13	0.33		0.78	1.8	9.33	122.268	3.80
No especificado	3.90	2.28	6.62	4.00	9.95	5.78	2.59	2.44	26.07	76.20

Fuente: Elaboración propia en base a la ENOE

Dentro del empleo total la mayor proporción de hombres se encuentran entre los que ganan entre 2 y 5 salarios mínimos, el 41.1% de los hombres y el 30.5% de las mujeres, la mayor proporción de mujeres se encuentra entre el grupo de las que ganan hasta 2 s.m, mientras que el 11.1% de las mujeres no reciben ingresos.

DURACION DE LA JORNADA LABORAL

La duración de la jornada laboral es un eje de diferenciación más del trabajo femenino y masculino.

En la mayoría de los países, la contabilización del empleo muestra a un gran número de mujeres que trabajan; sin embargo, estas mediciones no consideran el creciente aumento del empleo de medio tiempo. De hecho la proliferación de empleos de tiempo parcial es uno de los principales elementos que explican el aumento inusitado de las tasas femeninas de participación en los países industrializados. El empleo de tiempo parcial en estos países ha tendido a crecer a mayor velocidad que el de tiempo completo. Esto puede deberse a que muchos empleadores están buscando reducir los costos laborales mediante la flexibilización del mercado de trabajo. Uno de los mecanismos comúnmente utilizados es la contratación de trabajadores temporales de tiempo parcial, quienes no reciben todos los beneficios de la regulación laboral.

En los países de menor desarrollo más que el crecimiento de los empleos de tiempo parcial se ha dado un incremento de las personas que laboran en el sector informal. Para la mayoría, la flexibilidad ofrecida por el sector informal les permite ajustar sus calendarios de trabajo con mayor autonomía y mantener sus responsabilidades productivas y obligaciones familiares. El espacio de trabajo donde llevan acabo sus actividades resuelve la falta de guarderías y servicios de ayuda por parte de los gobiernos. El crecimiento del empleo informal no es exclusivo de México, es un fenómeno muy extendido en América Latina, se calcula que más del 40% de las mujeres que trabajan están en ese sector.

Los cambios institucionales en el mercado de trabajo han favorecido el empleo a tiempo parcial, el cual ha jugado un papel importante en los compromisos de los gobiernos por aumentar el empleo en general o específicamente las tasas de empleo femenino.

La relativa feminización del trabajo de tiempo parcial es un rasgo que a suscitado la preocupación de los especialistas del tema.

Las diferencias en la incidencia del tiempo parcial puede relacionarse por un lado con los marcos regulatorios y organización del mercado de trabajo, con regulaciones sobre el tiempo parcial, estructuras salariales, incentivos fiscales y sistema de cuidado de los hijos; y por otro lado con relaciones de género y valores sociales.

Si bien el trabajo a tiempo parcial permite a las mujeres realizar otras actividades, como el cuidado de sus hijos, también presenta desventajas; como el que son mal pagados y ofrecen menores oportunidades de mejorar. Muchas mujeres aceptan menores salarios y trabajos menos calificados con tal de trabajar tiempo parcial a fin de reconciliar sus actividades.

En la división VIII la mayor proporción tanto de hombres como de mujeres se localiza en las jornadas de tiempo completo, el porcentaje de personas que trabajan menos de 15 horas es menor al 0.5% tanto para hombres como para mujeres, sin embargo la proporción de hombres y mujeres que trabajan jornadas de tiempo completo ha venido disminuyendo mientras se incrementa la proporción de trabajadores a tiempo parcial.

En el empleo total la participación en las jornadas laborales de menos de 35 horas es de 34.6% para las mujeres y 16.8 para los hombres, mientras que las respectivas proporciones para los empleos de jornada completa es de 43.3% para los hombres y 42.5% para las mujeres.

CUADRO 20: Porcentaje de mujeres y hombres en la división VIII según duración de la jornada laboral

Duración de la jornada laboral	2005		2008		2009	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
	%		%		%	
Total	647,578	414,054	677,741	409,130	567,982	306,891
Ausentes temporales con vínculo laboral	1.00	1.85	1.49	2.30	4.69	4.58
Menos de 15 horas	0.25	0.14	0.10	0.25	0.33	0.40
De 15 a 34 horas	0.93	1.79	2.11	3.75	12.99	14.42
De 35 a 48 horas	74.63	81.71	73.87	80.23	61.22	66.62
Más de 48 horas	23.19	14.50	22.40	13.47	20.74	13.97
No especificado			0.02		0.01	

Fuente: elaboración propia en base a la ENOE

POSICION EN LA OCUPACION

Una mirada a la inequidad de género en el mercado de trabajo la proporciona la distribución de hombres y mujeres en los diversos grupos de ocupación. La ocupación principal permite conocer de manera concreta las actividades que realizan las mujeres y los hombres que están insertos en el mercado laboral

CUADRO 21: Porcentaje de mujeres y hombres en la división VIII según posición en la ocupación

Posición en la ocupación	2005		2008		2009	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
TOTAL						
Trabajadores subordinados y remunerados	97.67	99.56	98.67	99.41	99.13	98.98
Empleadores	1.70		0.83	0.26	0.55	0.19
Trabajadores cuenta propia	0.54	0.18	0.37		0.32	0.05
Trabajadores sin pago	0.09	0.26	0.13	0.33		0.78

Fuente: elaboración propia en base a la ENOE

La gran proporción de hombres y mujeres se localizan entre los trabajadores remunerados, prácticamente el 99% de hombres y mujeres. Aunque mínima, la

participación de los hombres en la categoría de cuenta propia y empleadores es mayor que para las mujeres, mientras que la participación de ellas es mayor como trabajadoras sin pago.

En el empleo total la participación mayor de hombres y mujeres se da también en la categoría de trabajadores remunerados y subordinados, sin embargo esta es mucho menor que en la división, 66.32% para los hombres y 65% para las mujeres.

ACCESO A INSTITUCIONES DE SALUD Y GUARDERÍAS

Un factor que obstaculiza la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo es la falta de provisión del bienestar social.

Un problema para que las mujeres en nuestro país se integren al mercado de trabajo es que hasta ahora cada familia se ha hecho cargo del cuidado de sus ancianos, hijos y enfermos; sin embargo, los cambios en las formas de organización laboral (varios miembros de la familia trabajan), los avances en la urbanización y las malas condiciones de la vivienda, que es cada vez más pequeña, ha provocado que las familias ampliadas se reduzcan restringiéndose a los hijos y los cónyuges, no hay lugar para los abuelos ni moral ni materialmente.

CUADRO 22: Porcentaje de mujeres y hombres en la división VIII según acceso a instituciones de salud

Acceso a instituciones de salud	2005		2008		2009	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Con acceso	93.34	96.20	95.20	97.52	95.63	96.50
Sin acceso	6.64	3.62	4.75	2.45	4.25	3.45
NE	0.01	0.18	0.05	0.03	0.11	0.04

Fuente: elaboración propia en base a la ENOE

Contrario a lo ocurre en el empleo en general, donde más del 60% de hombres y mujeres no cuentan con seguridad social, en la división VIII se tiene una amplia cobertura, en 2009 el 95% para hombres y mujeres.

En el empleo total sólo el 60.8% de los hombres y el 57.4% de las mujeres tienen acceso a instituciones de salud.

EMPLEO INFORMAL

La distinción entre lo formal y lo informal se ha vuelto cada vez más difusa. La desregulación del mercado ha difuminado una de las distinciones básicas que se empleaban para diferenciarlos: la asociación de diferentes formas de regulación con el sector formal (actividades legales) y de las tareas no reguladas con el informal. Con el tiempo, se ha vuelto cada vez más problemático definir dónde acaba el uno y dónde comienza el otro.

La pérdida de importancia relativa del empleo formal en muchos países ha intensificado, por consiguiente, las actividades informales, especialmente como fuente de subsistencia para muchos hogares.

La feminización de la fuerza de trabajo durante las tres últimas décadas ha aumentado el número de mujeres en el empleo informalizado. Aunque la información estadística respecto al abanico de actividades informales en las que se concentran las mujeres es deficiente, los estudios indican que éstas abarcan desde procesos de subcontratación vinculados al aparato industrial orientado a la exportación –incluido el trabajo a domicilio – hasta la venta ambulante y otras actividades comerciales en torno a estrategias de supervivencia

El empleo informal en la división VIII es muy poco tanto para hombres como para mujeres siendo de 0.1 y 0 .4 respectivamente.

6.3 Variables sobre uso del tiempo

El análisis de la esfera reproductiva, y particularmente la provisión del cuidado, asociadas a las políticas comerciales han sido emprendidas parcial y escasamente. Los estudios empíricos vinculados con la economía del cuidado son aún incipientes y escasamente tienen que ver con el análisis de los impactos comerciales.

Ahora bien, con la creciente participación femenina en el mercado de trabajo y la nula respuesta social y masculina ante este cambio de cultura y comportamiento de las mujeres, éstas últimas asumirán la doble jornada y el doble trabajo desplazándose

continuamente de un espacio a otro, solapando e intensificando sus tiempos de trabajo.

Cuadro 23: Horas promedio dedicadas a distintas actividades

	HOMBRES	MUJERES
Estudiar o tomar cursos de capacitación	17.49	17.87
Cuidar niños	12.87	19.12
Construir o ampliar su vivienda	6.14	5
Reparar o dar mantenimiento a su vivienda	6.26	6.06
Realizar los quehaceres del hogar	8.81	20.19
Servicios comunitarios	5.58	7.36

En la división VIII el tiempo que dedican hombres y mujeres a otras actividades que no sean el trabajo pagado es relativamente poco y muy parecido entre géneros, excepto en la realización de quehaceres domésticos donde las mujeres emplean más del doble de horas, así como en el cuidado de niños donde la diferencia es amplia. En estas dos actividades las mujeres siguen empleando un importante número de horas, 40 semanalmente; lo cual significa que no existe una conciliación entre el trabajo pagado y no pagado. Un aspecto importante es que las mujeres en esta división emplean más horas en tomar cursos de capacitación y en estudiar.

Una forma de conciliar el trabajo pagado y no pagado es el acceso a guarderías, en esta división el 24.1% de las mujeres y el 13.9% de los hombres tienen acceso a guardería. El menor porcentaje de hombres con acceso nos muestra que las políticas públicas siguen diseñándose bajo el enfoque de hombre proveedor. El acceso a guarderías en esta división es mayor que en otras divisiones.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES

La teoría neoclásica del comercio internacional señala que de acuerdo a las ventajas comparativas, el comercio internacional provocará la concentración del empleo en ciertos sectores, en esta investigación se encuentra que al menos en el empleo generado y amenazado por dicho comercio internacional esta tesis se cumple, ya que el empleo se concentra en la división VIII.

Por su parte la teoría económica dominante sostiene que las mujeres obtienen mayores beneficios que los hombres de la liberalización, comercial ya que pueden tener mayor acceso a los mercados laborales y pueden liberarse de las distorsiones que generan los sindicatos. En el caso de México para 2005, la participación de las mujeres en el empleo generado es mayor a su participación en el empleo total, por lo que podríamos decir que la tesis de la teoría neoclásica también se cumple. Sin embargo, existe un déficit en la generación de empleo, con lo que podría concluirse que hasta 2005 las mujeres fueron menos perjudicadas en cuanto a la destrucción de empleo.

Los resultados de esta investigación sugieren que como causa de la liberalización en ciertos sectores ha habido generación de empleo, en otros se observa un desplazamiento de empleo, dependiendo si la rama es exportadora o importadora, pero como resultado, en el agregado existe un desplazamiento neto de empleo tanto femenino, como masculino.

Un principio básico de la teoría del comercio internacional era que se mejorarían las condiciones de empleo en los países abundantes en mano de obra, esta investigación como muchas otras, muestra que esto no se cumplió, ya que existe un déficit entre el empleo generado por las exportaciones y el empleo amenazado por las importaciones, para hombres, para mujeres y por tanto para la economía en su conjunto. La expectativa que trajo la apertura acerca del empleo no se cumplió.

La economía mexicana ha experimentado profundas reformas a partir de la crisis de la deuda en 1982, entre las principales, la apertura del sector externo en México.

A partir de un cambio radical en la política de intercambio con el exterior, se modificaron la estructura productiva nacional, la dinámica económica, y el empleo en México. La crisis económica no se tradujo en un freno a la incorporación femenina en el trabajo remunerado.

La terciarización de la economía ha facilitado que las mujeres se incorporen al mercado de trabajo. Esto se debe a que el comercio y la mayor parte de los servicios, así como determinadas industrias que forman parte de la industria maquiladora de exportación – como la fabricación de materiales eléctricos, de aparatos eléctricos y electrónicos y de prendas de vestir – han sido considerados tradicionalmente como actividades adecuadas para mujeres. En cambio las ramas de actividad donde predomina la fuerza de trabajo masculina (la agricultura, la construcción, y la mayor parte de las industrias) han sido las más afectadas por la crisis y la reestructuración.

El proceso de terciarización se traduce en un aumento de la demanda de fuerza de trabajo femenina debido a que las ocupaciones consideradas como propias de las mujeres o neutras se encuentran concentradas en el sector de los servicios.

A pesar del incremento registrado en la participación económica femenina en los últimos años el acceso de las mujeres al mercado de trabajo dista mucho del alcanzado por los hombres, aún en el 2009, año en que la participación femenina asciende a 62.31%.

La tasa de crecimiento del empleo femenino ha sido prácticamente el doble que la del masculino, en el año 2005 la tasa de crecimiento del empleo femenino fue de 2.24% mientras que para los hombres, de 1%.

Si bien la tasa de crecimiento del empleo femenino ha sido de casi el doble que la del masculino, la tasa de desempleo femenino como porcentaje de la PEA es permanentemente mayor que la de los hombres.

La mayor participación de las mujeres se da en el comercio, donde se emplea un cuarto de la fuerza de trabajo femenina, seguida de los servicios personales y la industria de transformación donde se emplean el 20.25 y 19.12% respectivamente. La fuerza de trabajo masculina presenta una distribución más equitativa y una evolución

más estable, la mayor participación se observa en las actividades agropecuarias pero se presenta una tendencia decreciente en dicha participación.

De las 72 ramas 28 son femeninas, entre las 10 ramas de mayor participación femenina no se encuentra ninguna de las ramas de la división VIII, lo que señala que en la generación de empleo más importante que la segregación es el monto de exportaciones e importaciones.

Al liberalizarse el comercio exterior y los flujos de inversión extranjera, aumentó el volumen de las transacciones comerciales con el exterior.

El aumento de las exportaciones manufactureras se vio acompañado de una expansión de las importaciones de insumos utilizados en la producción, tanto de las mercancías exportadas como de las destinadas al mercado interno.

El núcleo de la exportación total nacional se concentra en la División VIII, el 64% de las exportaciones y el 56% de la importación total están en esta división. Las siguientes divisiones exportadoras manufactureras son la II, la V y la IX.

Existen 37 ramas con déficit comercial; se tienen 9 ramas sin comercio con el exterior, 7 de ellas pertenecientes al sector servicios, el comercio y la construcción. Cuatro de estas ramas sin comercio se encuentran entre las diez con los más altos multiplicadores de empleo femenino y otras 5 ramas de las 10 de mayor multiplicador de empleo femenino presentan déficit comercial, sólo la rama de prendas de vestir presenta un multiplicador elevado y un superavit comercial.

La mayor dependencia del sector externo, implica que al menos en parte, los beneficios de este nuevo patrón productivo, se realizan en el exterior, donde son trasladados los impulsos al crecimiento mediante las importaciones que completan las cadenas productivas.

En general se puede afirmar que el dinamismo de la economía tiene un bajo contenido de valor agregado nacional y es fuertemente dependiente de las compras en el exterior, convirtiéndose así en un elemento adicional a la restricción externa al desarrollo.

Por cada peso exportado se generan 4.35 empleos en total, 3.05 empleos masculinos y 1.29 empleos femeninos, por sector el multiplicador femenino más elevado se

encuentra en el sector servicios, mientras que para los hombres está en el sector primario.

Las diez ramas con multiplicadores femeninos más elevados son las de otros servicios, hilados y tejidos de fibras duras, servicios de educación, frutas y legumbres, bebidas alcohólicas, beneficio y molienda de café, prendas de vestir, agricultura, restaurantes y hoteles y servicios médicos, de las cuales 4 corresponden al sector servicios. De estas 10 ramas 7 son feminizadas y 8 corresponden también a las de coeficientes directos elevados.

La división de alimentos, bebidas y tabaco es una división con relaciones entre ramas considerables, puesto que los multiplicadores superan considerablemente a los coeficientes directos de empleo. La división de Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero es la que presenta el coeficiente directo total y femenino más elevado, mientras que para los hombres el coeficiente directo más elevado así como también el multiplicador más elevado dentro de la manufactura se tiene en la división de la industria y productos de la madera. El multiplicador total y femenino más elevado se encuentra en la división I. En todos los casos el coeficiente masculino y por tanto también el multiplicador son más elevados que el coeficiente y multiplicador femeninos, esto indica que a pesar de existir ramas feminizadas, cuando agregamos por sectores y divisiones de la industria manufacturera siempre se contratan mucho más hombres que mujeres.

El empleo generado por las exportaciones es el 15.68% del empleo total, el empleo femenino generado por las exportaciones es el 16.55% del empleo femenino total y el empleo masculino generado por las exportaciones es el 15.25% del empleo masculino total.

El 34.63% del empleo total generado es femenino, 0.48% más elevado que la participación femenina en el empleo total.

La mayor proporción de empleos femeninos se generan en las divisiones VIII y II (el 80.42%) de la industria manufacturera, siendo la división II la del coeficiente directo de empleo más elevado.

Los empleos femeninos contenidos en el comercio se ubican en relativamente pocas ramas (del conjunto de las analizadas). Solo cuatro ramas (aparatos electrónicos, prendas de vestir, maquinaria y aparatos eléctricos y aparatos eléctricos) concentran el 56.3% del empleo femenino asociado a las exportaciones y las 10 ramas con mayor generación de empleos femeninos concentran el 81.5% del empleo.

El empleo femenino desplazado es el 16.73% del empleo femenino total (0.18 puntos porcentuales más que para las exportaciones) y el empleo masculino amenazado es el 17.18% del empleo masculino total (1.93% más que para las exportaciones).

El empleo femenino amenazado es el 32.23% del empleo total amenazado por las importaciones, lo cual nos muestra que la participación femenina en el empleo amenazado es menor que la participación femenina en el empleo total (34.15%).

Las principales ramas donde el empleo femenino es amenazado son las de aparatos electrónicos, prendas de vestir, motores y accesorios para automóviles, maquinaria y aparatos eléctricos, agricultura, maquinaria y equipo no eléctrico, otras industrias manufactureras, artículos de plástico, aparatos eléctricos y carnes y lácteos

Para las mujeres solo la minería, la división II de textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero y la división VIII de productos Metálicos, Maquinaria y Equipo tienen un saldo positivo de empleo; mientras que para los hombres se tienen saldos positivos en la minería, la división VI de Productos de Minerales no Metálicos, exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón y la división VIII.

Por niveles de calificación, el contenido de trabajo femenino asociado al comercio exterior se concentra en el nivel intermedio de educación.

En conclusión, las evidencias encontradas en la presente investigación señalan que si bien, y de acuerdo con la economía neoclásica, la segregación de las mujeres en ramas con importante participación de las exportaciones pudo haber beneficiado a las mujeres con un incremento en su participación en el mercado de trabajo en el empleo, esto no fue así debido a que en México para exportar se requiere importar y la

destrucción de empleos que genera la importación es mayor que la generación de empleos, tanto para hombres como para mujeres.

Queda pendiente una investigación profunda que incorpore al análisis, los efectos de la liberalización sobre la esfera reproductiva, no sólo a partir de análisis comparativos de lo sucedido antes y después de la liberalización, o dentro de las ramas exportadoras, sino como una variable analítica incorporada como causa y efecto de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo. Anhelado de las economistas feminista, cuya pertinencia y necesidad está ampliamente probada y justificada, lo que implica en sí mismo un logro, pero que en la realidad no ha sido posible.

ANEXO METODOLÓGICO

Las tablas de insumo-producto se pueden definir como un conjunto integrado de matrices, que muestran el equilibrio entre la oferta y utilización de bienes y servicios (productos). El análisis insumo-producto permite, entre otras cosas, determinar el nivel de producción bruta necesario para un nivel de demanda dado, medir el grado de integración o interdependencia que hay entre los diferentes sectores de una economía, calcular los efectos directos e indirectos de un nivel de demanda sobre los niveles de producción y, además, permite observar y medir los procesos de sustitución de importaciones comparando la información de dos o más periodos. El modelo parte del análisis de las compras de insumos producidos y factores que cada sector hace para producir, y puede expresarse en términos de las proporciones que cada una de estas compras representan en el producto de la rama. Tales proporciones se denominan coeficientes técnicos⁹, que en este sentido están determinados por la tecnología empleada en la producción, y representan también la forma en que dos sectores productivos se interrelacionan entre si de manera directa, por lo que los cambios en cada coeficiente tendrán efectos diversos sobre el nivel de actividad de la economía.

La matriz de insumo producto proporciona un análisis detallado del proceso de producción y la utilización de los bienes y servicios que se producen en un país (o región) o que se importan del resto del mundo, y del ingreso generado en dicha producción por las diversas actividades económicas.

Para su construcción se requiere poner en marcha un conjunto de actividades, como la de centralizar, analizar y procesar información básica de múltiples fuentes como pueden ser: censos económicos, agropecuarios, censos de población y vivienda, encuestas de gastos e ingresos de los hogares, registros administrativos y, fundamentalmente, los sistemas de cuentas nacionales. Los cuadros de insumo-producto permiten apreciar los componentes de las matrices de oferta, de demanda intermedia, de demanda final y el cuadro de valor agregado, configurándose en una

⁹ En las matrices insumo-producto se reflejan los flujos de intercambio comercial entre industrias, cada elemento de la matriz (hasta la dimensión $n \times n$) representa el valor de los insumos que provee la industria i a la industria j . La suma por columnas representa al consumo intermedio, mientras que la suma por renglones representa a la demanda intermedia. A partir de estas matrices de flujos o transacciones se obtienen las matrices de coeficientes técnicos, cuyos elementos son el resultado de dividir cada elemento ij de la matriz cuadrada de flujos entre el valor bruto de la producción de la industria j .

tabla de cuatro submatrices, que nos permiten obtener en forma directa el PIB por el método de producción, tipo de gasto y tipo de ingreso.

Una estructura económica es un conjunto de agentes productores de mercancías (agrupados en ramas que producen bienes homogéneos) que se relacionan entre sí mediante flujos de demandas y ofertas mutuas de insumos, los cuales se determinan por las tecnologías empleadas en cada rama. La dimensión de la demanda final de cada mercancía determina el nivel de producto en cada rama y, al mismo tiempo, el valor de los flujos de demanda de insumos producidos y de factores. A su vez las remuneraciones recibidas por los agentes propietarios de los factores se destinan a la adquisición de los bienes finales que las empresas producen (consumo e inversión), completándose el flujo circular de la economía. Los productores además pueden demandar insumos a productores ubicados fuera del espacio económico nacional e importar bienes intermedios. Dichos flujos de demanda son captados en la matriz de insumo producto. En el modelo Insumo-Producto los impulsos del crecimiento se transmiten desde la demanda final y si el sistema económico presenta un mayor grado de integración, tales impulsos recogidos por una rama determinada se propagan a lo largo del sistema económico, como consecuencia de su mayor demanda de insumos y factores, con mayor velocidad y amplitud.

La intensidad con la que se intercambian insumos entre las ramas determina el grado de integración entre las industrias. A medida que las industrias se especializan y la división del trabajo entre ellas crece, el sistema económico se integra verticalmente en mayor grado (Carter, 1970).

La teoría predice que a medida que un país es más desarrollado, presenta una estructura productiva relativamente más compleja (Leontieff, 1963). Al respecto Balassa (1979) argumenta que la apertura comercial no explica que la integración de la economía disminuya, o que el perfil de especialización de la economía se desdibuje. Por el contrario, si la economía se enfrenta a la competencia externa, tanto la integración intersectorial como el perfil de especialización deberían aumentar y ser más nítidos. De acuerdo con Carter (1970), cuando una economía se desarrolla las industrias se especializan crecientemente, cada una cubre un segmento menor del proceso productivo, es decir, aumenta la división del trabajo, provocando una cantidad mayor de transacciones entre las actividades. De este modo, una economía abierta,

crecientemente especializada y crecientemente exportadora, no necesariamente experimentará un proceso de desintegración interna si las ramas establecen relaciones de intercambio estrechas. Esto va a depender del patrón de crecimiento que adopta cada país, que puede privilegiar el uso de insumos intermedios de origen nacional, y tener mayor integración interindustrial o bien, incrementar el uso de factores e insumos importados (Aroche, 2006).

La ecuación fundamental del modelo de insumo-producto se escribe en términos del empleo de insumos por unidad de producto (coeficientes técnicos) y representa el nivel de producción de la economía como:

$$Q = Aq + f$$

Que se soluciona de este modo:

$$Q = (I - A)^{-1} f = Lf$$

Donde q es el vector de dimensión $(r \times 1)$ de las producciones brutas de cada sector (que incluye en la contabilidad el valor agregado de la producción y el consumo intermedio), I es la matriz identidad, A la matriz de coeficientes técnicos, f el vector de demanda final atendida por cada rama, y $L = (I - A)^{-1}$ es la matriz inversa de Leontieff o de multiplicadores. Si el sistema de precios relativos no cambia, los productores no tienen por qué cambiar su tecnología, puesto que han hecho elecciones óptimas dados tales precios, entonces las matrices A y L están dadas y la dinámica de la economía se explica por los cambios en el vector f , exógeno. Si por el contrario, se fija la demanda final, f está dada y se simulan cambios en las entradas de la matriz A , entonces habrá elementos de la matriz L y del vector q que variarán en proporciones diversas, aún si todos los coeficientes a_{ij} en A cambian uno a uno en la misma proporción.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1: Empleo por rama y sexo para el año 2000

SECTOR	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	%HORIZONTAL		% VERTICAL	
				%H	%M	%H	%M
01 Agricultura	5,199,294	4,595,655	603,638	86.38	11.61	22.41	6.03
02 Ganadería	891,184	776,043	115,140	87.08	12.91	3.78	1.15
03 Silvicultura	107,154	100,935	6,218	94.2	5.8	0.49	0.06
04 Caza y pesca	88,563	83,417	5,145	94.19	5.81	0.41	0.05
05 Carbón, grafito y derivados	9,723	8,705	1,017	89.54	10.46	0.04	0.01
06 Petróleo crudo y gas	34,466	27,822	6,643	80.72	19.28	0.14	0.07
07 Mineral de hierro	4,158	4,113	44	98.94	1.06	0.02	0.00
08 Minerales metálicos no ferrosos	20,164	19,694	469	97.67	2.33	0.10	0.00
09 Canteras, arena, grava y arcilla	56,179	54,723	1,455	97.41	2.59	0.27	0.01
10 Otros minerales no metálicos	7,023	6,334	688	90.2	9.8	0.03	0.01
SECTOR PRIMARIO	6,417,908	5,677,441	740,457	88.46	11.54	27.69	7.39
11 Carnes y lácteos	112,804	73,284	39,519	64.97	35.03	0.36	0.39
12 Frutas y legumbres	57,911	30,521	27,389	52.7	47.3	0.15	0.27
13 Molienda de trigo	123,734	71,793	51,940	58.02	41.98	0.35	0.52
14 Molienda de nixtamal	71,052	28,337	42,714	39.88	60.12	0.14	0.43
15 Beneficio y molienda de café	15,482	9,657	5,824	62.38	37.62	0.05	0.06
16 Azúcar	30,289	28,363	1,925	93.64	6.36	0.14	0.02
17 Aceites y grasas comestibles	11,063	9,518	1,544	86.04	13.96	0.05	0.02
18 Alimentos para animales	15,431	12,305	3,125	79.75	20.25	0.06	0.03
19 Otros productos alimenticios	112,993	55,621	57,371	49.23	50.77	0.27	0.57
20 Bebidas alcohólicas	8,465	4,270	4,194	50.45	49.55	0.02	0.04
21 Cerveza y malta	23,232	21,569	1,662	92.85	7.15	0.11	0.02
22 Refrescos y aguas gaseosas	109,738	99,971	9,766	91.09	8.91	0.49	0.10
23 Tabaco	9,318	5,207	4,110	55.9	44.08	0.03	0.04
24 Hilados y tejidos fibras blandas	92,837	73,420	19,416	79.09	20.91	0.36	0.19
25 Hilados y tejidos de fibras duras	15,965	3,185	12,779	19.95	80.05	0.02	0.13
26 Otras industrias textiles	124,111	31,387	92,723	25.29	74.71	0.15	0.93
27 Prendas de vestir	423,168	142,057	281,110	33.57	66.42	0.69	2.81
28 Cuero y calzado	91,466	59,955	31,510	66.55	34.45	0.29	0.31
29 Aserraderos, triplay	63,130	60,319	2,810	95.55	4.45	0.29	0.03
30 Otros producto madera y corcho	105,271	88,042	17,806	83.63	16.92	0.43	0.18
31 Papel y cartón	63,766	45,269	18,496	70.99	29.01	0.22	0.18
32 Imprentas y editoriales	122,788	89,551	33,236	72.93	27.07	0.44	0.33
33 Petróleo y derivados	36,506	32,190	4,315	88.18	11.82	0.16	0.04
34 Petroquímica básica	9,257	8,052	1,204	86.99	13.01	0.04	0.01
35 Química básica	17,892	12,042	5,849	67.31	32.69	0.06	0.06
36 Abonos y fertilizantes	4,479	3,335	1,143	74.47	25.53	0.02	0.01
37 Resinas sintéticas y fibras	22,795	20,716	2,078	90.88	9.12	0.10	0.02
38 Productos farmacéuticos	47,537	25,803	21,733	54.28	45.72	0.13	0.22
39 Jabones, detergentes y cosméticos	32,759	15,595	17,163	47.61	52.39	0.08	0.17
40 Otros productos químicos	43,347	37,410	5,936	86.31	13.69	0.18	0.06

41 Productos de hule	37,874	25,761	12,110	68.02	31.98	0.13	0.12
42 Artículos de plástico	153,781	89,328	64,452	58.09	41.91	0.44	0.64
43 Vidrio y productos	37,139	29,607	7,531	79.72	20.28	0.14	0.08
44 Cemento	7,925	7,510	414	94.77	5.23	0.04	0.00
45 Productos de minerales no metálicos	115,913	97,839	18,073	84.41	15.59	0.48	0.18
46 Hierro y acero	34,335	31,258	3,076	91.04	8.96	0.15	0.03
47 Metales no ferrosos	25,155	22,620	2,534	89.92	10.08	0.11	0.03
48 Muebles metálicos	25,280	24,347	932	96.31	3.69	0.12	0.01
49 Metálicos estructurales	57,384	54,422	2,961	94.84	5.16	0.27	0.03
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	135,739	109,701	26,037	80.82	19.18	0.54	0.26
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	114,999	88,959	26,039	77.36	22.64	0.43	0.26
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	103,366	52,649	50,716	50.93	49.07	0.26	0.51
53 Electrodomésticos	60,227	32,589	27,637	54.11	45.89	0.16	0.28
54 Aparatos electrónicos	384,248	182,970	201,277	47.62	52.38	0.89	2.01
55 Aparatos eléctricos	120,705	68,899	51,805	57.08	42.92	0.34	0.52
56 Automóviles	59,909	49,055	10,853	81.88	18.12	0.24	0.11
57 Motores y accesorios para automóviles	413,544	241,318	172,225	58.35	41.65	1.18	1.72
58 Equipo y material de transporte	27,535	19,137	8,397	69.5	30.5	0.09	0.08
59 Otras industrias. manufactureras	168,408	80,852	87,538	48.01	51.98	0.39	0.87
Sector secundario	4,102,052	2,507,565	1,594,997	61.13	38.88	12.23	15.93
60 Construcción	3,956,615	3,828,094	128,520	96.75	3.25	18.67	1.28
61 Electricidad	176,170	144,505	31,664	82.03	17.97	0.70	0.32
62 Comercio	4,161,908	2,116,452	2,045,455	50.85	49.15	10.32	20.42
63 Restaurantes y hoteles	1,766,596	771,011	995,584	43.64	56.36	3.76	9.94
64 Transporte	1,814,080	1,689,590	124,489	93.14	6.86	8.24	1.24
65 Comunicaciones	119,932	79,989	39,942	66.7	33.3	0.39	0.40
66 Servicios financieros	209,632	109,511	100,120	52.24	47.76	0.53	1.00
67 Alquiler de inmuebles	395,807	267,684	128,122	67.63	32.37	1.31	1.28
68 Servicios profesionales	693,122	453,509	239,612	65.43	34.57	2.21	2.39
69 Servicios de educación	2,532,743	1,031,079	1,501,663	40.71	59.29	5.03	14.99
70 Servicios médicos	857,234	287,995	569,238	33.6	66.4	1.40	5.68
71 Servicios de esparcimiento	123,375	94,327	29,047	76.46	23.54	0.46	0.29
72 Otros servicios	3,192,349	1,445,983	1,746,366	45.30	54.70	7.05	17.44
Sector terciario	19,999,563	12,319,729	7,679,822	61.60	38.40	60.08	76.68

Fuente: elaboración propia en base a la MIP 2000, SCNM y ENOE, 2005

CUADRO 2: Coeficientes de empleo por rama y sexo 2000
(Personas empleadas por unidad de producto)

Sector	coef2000 total	Ord.	Coef. masculino	ord	Coef. femenino	ord
01 Agricultura	28.93	1	24.99	1	3.36	3
02 Ganadería	7.79	3	6.78	3	1.01	10
03 Silvicultura	7.53	5	7.09	2	0.44	29
04 Caza y pesca	7.14	6	6.73	4	0.42	31
05 Carbón, grafito y derivados	1.30	41	1.16	30	0.14	52
06 Petróleo crudo y gas	0.32	69	0.26	69	0.06	63
07 Mineral de hierro	0.40	68	0.39	61	0.00	72
08 Minerales metálicos no ferrosos	0.95	48	0.93	37	0.02	70
09 Canteras, arena, grava y arcilla	2.66	14	2.59	9	0.07	61
10 Otros minerales no metálicos	1.11	45	1.00	35	0.11	57
11 Carnes y lácteos	0.58	59	0.38	63	0.20	48
12 Frutas y legumbres	1.92	24	1.01	34	0.91	11
13 Molienda de trigo	2.11	22	1.22	27	0.88	13
14 Molienda de nixtamal	0.51	65	0.20	70	0.30	38
15 Beneficio y molienda de café	0.84	52	0.52	53	0.31	36
16 Azúcar	1.34	40	1.26	25	0.09	59
17 Aceites y grasas comestibles	0.54	62	0.46	58	0.08	60
18 Alimentos para animales	0.75	54	0.59	49	0.15	51
19 Otros productos alimenticios	1.09	46	0.54	52	0.55	22
20 Bebidas alcohólicas	0.52	64	0.26	68	0.26	41
21 Cerveza y malta	0.60	58	0.56	51	0.04	67
22 Refrescos y aguas gaseosas	1.39	36	1.27	24	0.12	53
23 Tabaco	1.14	43	0.63	47	0.50	26
24 Hilados y tejidos fibras blandas	2.48	17	1.96	15	0.52	25
25 Hilados y tejidos de fibras duras	4.31	9	0.86	38	3.45	4
26 Otras industrias textiles	1.85	27	0.47	57	1.38	9
27 Prendas de vestir	3.52	12	1.18	29	2.34	7
28 Cuero y calzado	2.60	15	1.73	17	0.90	12
29 Aserraderos, triplay	2.18	20	2.08	13	0.10	58
30 Otros producto madera y corcho	2.22	19	1.85	16	0.37	33
31 Papel y cartón	0.92	49	0.66	46	0.27	40
32 Imprentas y editoriales	2.15	21	1.57	18	0.58	21
33 Petróleo y derivados	0.44	67	0.39	62	0.05	65
34 Petroquímica básica	0.49	66	0.42	60	0.06	62
35 Química básica	0.53	63	0.35	64	0.17	50
36 Abonos y fertilizantes	0.83	53	0.62	48	0.21	47
37 Resinas sintéticas y fibras	0.55	61	0.50	55	0.05	66
38 Productos farmacéuticos	0.64	57	0.35	65	0.29	39
39 Jabones, detergentes y cosméticos	0.70	56	0.33	66	0.37	34
40 Otros productos químicos	0.90	50	0.77	42	0.12	55
41 Productos de hule	1.89	25	1.29	23	0.60	18
42 Artículos de plástico	2.08	23	1.21	28	0.87	14
43 Vidrio y productos	1.25	42	1.00	36	0.25	42
44 Cemento	0.21	71	0.20	71	0.01	71

45 Productos de minerales no metálicos	1.60	31	1.35	20	0.25	43
46 Hierro y acero	0.32	70	0.29	67	0.03	69
47 Metales no ferrosos	0.57	60	0.51	54	0.06	64
48 Muebles metálicos	3.34	13	3.22	7	0.12	54
49 Metálicos estructurales	2.26	18	2.14	11	0.12	56
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	1.63	30	1.32	21	0.31	37
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	1.88	26	1.46	19	0.43	30
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	1.34	39	0.68	45	0.66	16
53 Electrodomésticos	1.40	35	0.76	43	0.64	17
54 Aparatos electrónicos	0.89	51	0.43	59	0.47	28
55 Aparatos eléctricos	1.39	37	0.79	41	0.60	19
56 Automóviles	0.18	72	0.15	72	0.03	68
57 Motores y accesorios para automóviles	1.43	34	0.83	39	0.60	20
58 Equipo y material de transporte	1.60	32	1.11	32	0.49	27
59 Otras industrias. manufactureras	1.67	28	0.80	40	0.87	15
60 Construcción	6.91	7	6.69	5	0.22	46
61 Electricidad	1.37	38	1.12	31	0.25	44
62 Comercio	3.87	11	1.97	14	1.90	8
63 Restaurantes y hoteles	4.82	8	2.10	12	2.72	5
64 Transporte	2.53	16	2.36	10	0.17	49
65 Comunicaciones	1.06	47	0.71	44	0.35	35
66 Servicios financieros	1.13	44	0.59	50	0.54	24
67 Alquiler de inmuebles	0.70	55	0.47	56	0.23	45
68 Servicios profesionales	1.57	33	1.03	33	0.54	23
69 Servicios de educación	7.74	4	3.15	8	4.59	2
70 Servicios médicos	3.89	10	1.31	22	2.58	6
71 Servicios de esparcimiento	1.64	29	1.25	26	0.39	32
72 Otros servicios	10.80	2	4.89	6	5.91	1

Fuente: elaboración propia en base en MIP, SCNM y ENOE, 2005

**CUADRO 3: Multiplicadores de empleo por rama
(Empleos directos e indirectos generados por unidad de producto)**

SECTORES	MULTIPLICADOR TOTAL	MULTIPLICADOR FEMENINO	ORDENAMIENTO FEMENINO	MULTIPLICADOR MASCULINO
01 Agricultura	30.86	3.58	8	26.66
02 Ganadería	13.58	1.75	18	11.83
03 Silvicultura	8.05	0.47	45	7.58
04 Caza y pesca	8.60	0.50	43	8.10
05 Carbón, grafito y derivados	1.76	0.18	60	1.58
06 Petróleo crudo y gas	0.57	0.11	67	0.46
07 Mineral de hierro	0.68	0.01	72	0.67
08 Minerales metálicos no ferrosos	1.56	0.04	71	1.52
09 Canteras, arena, grava y arcilla	3.29	0.09	69	3.20
10 Otros minerales no metálicos	1.44	0.14	64	1.30
11 Carnes y lácteos	7.08	2.48	12	4.60
12 Frutas y legumbres	10.07	4.76	4	5.31
13 Molienda de trigo	6.98	2.93	11	4.05
14 Molienda de nixtamal	3.87	2.33	13	1.54
15 Beneficio y molienda de café	10.76	4.05	6	6.71
16 Azúcar	13.08	0.83	33	12.25
17 Aceites y grasas comestibles	1.90	0.27	55	1.63
18 Alimentos para animales	3.64	0.74	36	2.90
19 Otros productos alimenticios	4.56	2.32	14	2.24
20 Bebidas alcohólicas	9.60	4.76	5	4.84
21 Cerveza y malta	2.74	0.20	59	2.54
22 Refrescos y aguas gaseosas	3.15	0.28	51	2.87
23 Tabaco	4.21	1.86	17	2.35
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	4.68	0.98	28	3.70
25 Hilados y tejidos de de fibras duras	7.62	6.10	2	1.52
26 Otras industrias textiles	3.00	2.24	15	0.76
27 Prendas de vestir	5.53	3.67	7	1.86
28 Cuero y calzado	4.67	1.61	19	3.11
29 Aserraderos, triplay	6.05	0.27	52	5.78
30 Otros productos de madera y corcho	4.18	0.71	37	3.50
31 Papel y cartón	2.61	0.76	35	1.85
32 Imprentas y editoriales	3.36	0.91	30	2.45
33 Petróleo y derivados	1.05	0.12	66	0.93
34 Petroquímica básica	1.15	0.15	63	1.00
35 Química básica	1.12	0.37	50	0.75
36 Abonos y fertilizantes	2.01	0.51	42	1.50
37 Resinas sintéticas y fibras	1.39	0.13	65	1.26
38 Productos farmacéuticos	1.32	0.60	39	0.72
39 Jabones, detergentes y cosméticos	1.70	0.89	31	0.81
40 Otros productos químicos	1.86	0.25	56	1.61
41 Productos de hule	3.02	0.97	29	2.05
42 Artículos de plástico	2.93	1.23	23	1.70
43 Vidrio y productos	2.27	0.46	46	1.81
44 Cemento	1.31	0.07	70	1.24
45 Productos de minerales no metálicos	2.75	0.43	47	2.32
46 Hierro y acero	1.17	0.10	68	1.07

47 Metales no ferrosos	1.61	0.16	62	1.45
48 Muebles metálicos	4.91	0.18	61	4.73
49 Metálicos estructurales	3.85	0.20	58	3.65
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	2.51	0.48	44	2.03
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	2.72	0.62	38	2.10
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	2.50	1.23	24	1.27
53 Electrodomésticos	3.03	1.39	21	1.64
54 Aparatos electrónicos	2.21	1.16	26	1.05
55 Aparatos eléctricos	2.30	0.99	27	1.31
56 Automóviles	1.48	0.27	53	1.21
57 Motores y accesorios para automóviles	2.86	1.19	25	1.67
58 Equipo y material de transporte	2.80	0.85	32	1.95
59 Otras industrias manufactureras	2.60	1.35	22	1.25
60 Construcción	8.21	0.27	54	7.94
61 Electricidad	2.20	0.40	49	1.80
62 Comercio	4.50	2.21	16	2.29
63 Restaurantes y hoteles	5.67	3.20	9	2.47
64 Transporte	3.21	0.22	56	2.99
65 Comunicaciones	1.66	0.55	41	1.11
66 Servicios financieros	2.96	1.41	20	1.55
67 Alquiler de inmuebles	1.31	0.42	48	0.89
68 Servicios profesionales	2.34	0.81	34	1.53
69 Servicios de educación	8.06	4.78	3	3.28
70 Servicios médicos	4.64	3.08	10	1.56
71 Servicios de esparcimiento	2.41	0.57	40	1.84
72 Otros servicios	11.55	6.32	1	5.23

Fuente: elaboración propia en base en MIP, SCNM y ENOE, 2005

CUADRO 4: Empleo femenino (directo e indirecto) generado por las exportaciones totales

Sectores	Empleo Femenino Generado	% En el empleo generado
54 Aparatos electrónicos	322,586	19.46
27 Prendas de vestir	301,957	18.22
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	189,694	11.45
55 Aparatos eléctricos	119,201	7.19
01 Agricultura	101,698	6.14
59 Otras industrias manufactureras	87,153	5.26
57 Motores y accesorios para automóviles	86,610	5.23
56 Automóviles	55,099	3.32
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	50,863	3.07
53 Electrodomésticos	35,618	2.15
12 Frutas y legumbres	30,643	1.85
26 Otras industrias textiles	30,535	1.84
15 Beneficio y molienda de café	28,010	1.69
42 Artículos de plástico	26,181	1.58
20 Bebidas alcohólicas	24,666	1.49
MEDIA	23,019	
06 Petróleo crudo y gas	15,627	0.94
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	14,948	0.90
28 Cuero y calzado	14,345	0.87
19 Otros productos alimenticios	13,853	0.84
58 Equipo y material de transporte	10,294	0.62
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	8,406	0.51
41 Productos de hule	7,545	0.46
02 Ganadería	6,986	0.42
11 Carnes y lácteos	6,962	0.42
39 Jabones, detergentes y cosméticos	6,123	0.37
31 Papel y cartón	5,698	0.34
38 Productos farmacéuticos	5,524	0.33
48 Muebles metálicos	5,478	0.33
35 Química básica	5,083	0.31
43 Vidrio y productos	4,572	0.28
13 Molienda de trigo	4,502	0.27
32 Imprentas y editoriales	4,480	0.27
45 Productos de minerales no metálicos	3,773	0.23
30 Otros productos de madera y corcho	3,339	0.20
04 Caza y pesca	2,942	0.18
47 Metales no ferrosos	2,210	0.13
40 Otros productos químicos	1,982	0.12
46 Hierro y acero	1,749	0.11
21 Cerveza y malta	1,650	0.10
23 Tabaco	1,594	0.10
37 Resinas sintéticas y fibras	1,280	0.08
33 Petróleo y derivados	1,219	0.07
36 Abonos y fertilizantes	998	0.06

49 Metálicos estructurales	638	0.04
16 Azúcar	585	0.04
29 Aserraderos, triplay	404	0.02
03 Silvicultura	387	0.02
22 Refrescos y aguas gaseosas	316	0.02
34 Petroquímica básica	188	0.01
71 Servicios de esparcimiento	177	0.01
25 Hilados y tejidos de fibras duras	174	0.01
10 Otros minerales no metálicos	164	0.01
17 Aceites y grasas comestibles	138	0.01
18 Alimentos para animales	109	0.01
08 Minerales metálicos no ferrosos	87	0.01
72 Otros servicios	82	0.00
44 Cemento	81	0.00
09 Canteras, arena, grava y arcilla	79	0.00
14 Molienda de nixtamal	62	0.00
61 Electricidad	23	0.00
68 Servicios profesionales	7	0.00
05 Carbón, grafito y derivados	1	0.00
07 Mineral de hierro	0	0.00

Fuente: elaboración propia en base en MIP, SCNM y ENOE, 2005

CUADRO 5: Empleo femenino (directo e indirecto) asociado a las importaciones totales

Sectores	Empleo Femenino amenazado	% En el empleo femenino amenazado
54 Aparatos electrónicos	371,186	22.14
27 Prendas de vestir	145,423	8.67
57 Motores y accesorios para automóviles	134,822	8.04
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	123,570	7.37
01 Agricultura	122,889	7.33
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	100,201	5.98
59 Otras industrias manufactureras	89,750	5.35
42 Artículos de plástico	85,747	5.11
55 Aparatos eléctricos	75,405	4.50
11 Carnes y lácteos	60,035	3.58
26 Otras industrias textiles	42,164	2.52
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	36,265	2.16
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	33,012	1.97
31 Papel y cartón	27,902	1.66
12 Frutas y legumbres	23,879	1.42
MEDIA	23284	
41 Productos de hule	22,846	1.36
19 Otros productos alimenticios	21,564	1.29
28 Cuero y calzado	18,577	1.11
56 Automóviles	15,783	0.94
53 Electrodomésticos	15,139	0.90
35 Química básica	14,134	0.84
38 Productos farmacéuticos	9,919	0.59
58 Equipo y material de transporte	9,872	0.59
20 Bebidas alcohólicas	7,404	0.44
32 Imprentas y editoriales	6,809	0.41
40 Otros productos químicos	6,621	0.39
47 Metales no ferrosos	5,284	0.32
39 Jabones, detergentes y cosméticos	5,073	0.30
02 Ganadería	4,599	0.27
37 Resinas sintéticas y fibras	4,148	0.25
43 Vidrio y productos	4,010	0.24
33 Petróleo y derivados	3,975	0.24
46 Hierro y acero	3,974	0.24
45 Productos de minerales no metálicos	3,172	0.19
13 Molienda de trigo	3,084	0.18
36 Abonos y fertilizantes	2,588	0.15
34 Petroquímica básica	2,457	0.15
29 Aserraderos, triplay	1,832	0.11
48 Muebles metálicos	1,802	0.11
18 Alimentos para animales	1,257	0.07
15 Beneficio y molienda de café	1,225	0.07
30 Otros productos de madera y corcho	1,098	0.07
17 Aceites y grasas comestibles	945	0.06
16 Azúcar	905	0.05
23 Tabaco	878	0.05

49 Metálicos estructurales	611	0.04
03 Silvicultura	533	0.03
72 Otros servicios	513	0.03
25 Hilados y tejidos de fibras duras	286	0.02
05 Carbón, grafito y derivados	207	0.01
10 Otros minerales no metálicos	161	0.01
09 Canteras, arena, grava y arcilla	143	0.01
04 Caza y pesca	130	0.01
22 Refrescos y aguas gaseosas	126	0.01
21 Cerveza y malta	121	0.01
71 Servicios de esparcimiento	95	0.01
08 Minerales metálicos no ferrosos	84	0.01
14 Molienda de nixtamal	81	0.00
61 Electricidad	77	0.00
68 Servicios profesionales	16	0.00
44 Cemento	10	0.00
07 Mineral de hierro	5	0.00
06 Petróleo crudo y gas	0	0.00

Fuente: elaboración propia en base en MIP, SCNM y ENOE, 2005

CUADRO 6: Empleos netos (directos e indirectos) por sexo asociados al comercio exterior

SECTOR	SALDO NETO DE EMPLEO FEMENINO	SALDO NETO DE EMPLEO MASCULINO
27 Prendas de vestir	156,533	79,115
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	66,124	68,643
55 Aparatos eléctricos	43,795	58,247
56 Automóviles	39,316	177,705
15 Beneficio y molienda de café	26,785	44,414
53 Electrodomésticos	20,479	24,148
20 Bebidas alcohólicas	17,262	17,576
06 Petróleo crudo y gas	15,627	65,442
12 Frutas y legumbres	6,764	7,537
48 Muebles metálicos	3,676	95,953
04 Caza y pesca	2,811	45,579
02 Ganadería	2,387	16,101
30 Otros productos de madera y corcho	2,241	11,081
21 Cerveza y malta	1,529	19,847
13 Molienda de trigo	1,419	1,961
39 Jabones, detergentes y cosméticos	1,050	954
23 Tabaco	716	908
45 Productos de minerales no metálicos	601	3,254
43 Vidrio y productos	563	2,211
58 Equipo y material de transporte	422	962
22 Refrescos y aguas gaseosas	190	1,940
71 Servicios de esparcimiento	82	266
44 Cemento	71	1,287
49 Metálicos estructurales	27	499
10 Otros minerales no metálicos	3	31
08 Minerales metálicos no ferrosos	3	119
Total de empleos generados	410,476	745,781
07 Mineral de hierro	-5	-454
68 Servicios profesionales	-8	-16
14 Molienda de nixtamal	-20	-13
61 Electricidad	-54	-248
09 Canteras, arena, grava y arcilla	-64	-2,395
25 Hilados y tejidos de fibras duras	-111	-28
03 Silvicultura	-146	-2,370
05 Carbón, grafito y derivados	-206	-1,760
16 Azúcar	-321	-4,721
72 Otros servicios	-431	-357
17 Aceites y grasas comestibles	-807	-4,974
18 Alimentos para animales	-1,148	-4,521
29 Aserraderos, triplay	-1,428	-30,635
36 Abonos y fertilizantes	-1,589	-4,635
46 Hierro y acero	-2,225	-22,606
34 Petroquímica básica	-2,270	-15,172
32 Imprentas y editoriales	-2,329	-6,274

59 Otras industrias manufactureras	-2,597	-2,399
33 Petróleo y derivados	-2,756	-20,552
37 Resinas sintéticas y fibras	-2,868	-28,597
47 Metales no ferrosos	-3,074	-27,428
28 Cuero y calzado	-4,232	-8,176
38 Productos farmacéuticos	-4,395	-5,218
40 Otros productos químicos	-4,639	-29,237
19 Otros productos alimenticios	-7,710	-7,475
35 Química básica	-9,051	-18,633
26 Otras industrias textiles	-11,629	-3,937
41 Productos de hule	-15,300	-32,546
01 Agricultura	-21,190	-157,659
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	-21,318	-89,817
31 Papel y cartón	-22,204	-54,343
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	-24,607	-93,047
57 Motores y accesorios para automóviles	-48,211	-67,553
54 Aparatos electrónicos	-48,600	-44,180
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	-49,339	-168,556
11 Carnes y lácteos	-53,073	-98,418
42 Artículos de plástico	-59,566	-82,555
Empleo total desplazado	-429,520	-1,141,504
SALDO NETO	-19,044	-395,723

Fuente: elaboración propia en base en MIP, SCNM y ENOE, 2005

CUADRO 7: EMPLEO FEMENINO ASOCIADO A LAS IMPORTACIONES POR NIVEL DE CALIFICACIÓN

Sector	Empleo	% Primario	% Secundario	% Terciario
01 Agricultura	122,889	0.94	0.06	0.00
02 Ganadería	4,599	0.83	0.10	0.07
03 Silvicultura	533	0.32	0.59	0.08
04 Caza y pesca	130	0.78	0.17	0.05
05 Carbón, grafito y derivados	207	0.06	0.00	0.94
06 Petróleo crudo y gas	0	0.16	0.31	0.54
07 Mineral de hierro	5	0.00	0.00	1.00
08 Minerales metálicos no ferrosos	84	0.15	0.50	0.35
09 Canteras, arena, grava y arcilla	143	0.28	0.28	0.45
10 Otros minerales no metálicos	161	0.00	0.00	1.00
11 Carnes y lácteos	60,035	0.35	0.48	0.17
12 Frutas y legumbres	23,879	0.26	0.54	0.20
13 Molienda de trigo	3,084	0.36	0.53	0.12
14 Molienda de nixtamal	81	0.60	0.33	0.08
15 Beneficio y molienda de café	1,225	0.00	0.78	0.22
16 Azúcar	905	0.05	0.80	0.15
17 Aceites y grasas comestibles	945	0.08	0.16	0.76
18 Alimentos para animales	1,257	0.03	0.25	0.71
19 Otros productos alimenticios	21,564	0.45	0.43	0.13
20 Bebidas alcohólicas	7,404	0.43	0.46	0.11
21 Cerveza y malta	121	0.00	0.66	0.34
22 Refrescos y aguas gaseosas	126	0.29	0.41	0.30
23 Tabaco	878	0.12	0.22	0.66
24 Hilados y tejidos fibras blandas	33,012	0.32	0.56	0.12
25 Hilados y tejidos de fibras duras	286	0.93	0.07	0.00
26 Otras industrias textiles	42,164	0.74	0.20	0.06
27 Prendas de vestir	145,423	0.06	0.62	0.32
28 Cuero y calzado	18,577	0.46	0.40	0.15
29 Aserraderos, triplay	1,832	0.25	0.39	0.36
30 Otros producto madera y corcho	1,098	0.58	0.32	0.11
31 Papel y cartón	27,902	0.37	0.49	0.14
32 Imprentas y editoriales	6,809	0.11	0.55	0.34
33 Petróleo y derivados	3,975	0.05	0.56	0.39
34 Petroquímica básica	2,457	0.00	0.17	0.83
35 Química básica	14,134	0.11	0.22	0.67
36 Abonos y fertilizantes	2,588	0.27	0.06	0.67
37 Resinas sintéticas y fibras	4,148	0.00	0.84	0.16
38 Productos farmacéuticos	9,919	0.07	0.44	0.49
39 Jabones, detergentes y cosméticos	5,073	0.23	0.43	0.34
40 Otros productos químicos	6,621	0.21	0.34	0.44
41 Productos de hule	22,846	0.44	0.37	0.18
42 Artículos de plástico	85,747	0.37	0.49	0.14
43 Vidrio y productos	4,010	0.14	0.72	0.14
44 Cemento	10	0.00	0.10	0.90
45 Productos de minerales no metálicos	3,172	0.56	0.40	0.04
46 Hierro y acero	3,974	0.30	0.59	0.11

47 Metales no ferrosos	5,284	0.28	0.38	0.34
48 Muebles metálicos	1,802	0.24	0.44	0.32
49 Metálicos estructurales	611	0.23	0.45	0.32
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	36,265	0.25	0.43	0.33
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	100,201	0.28	0.27	0.45
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	123,570	0.45	0.34	0.21
53 Electrodomésticos	15,139	0.36	0.56	0.08
54 Aparatos electrónicos	371,186	0.25	0.55	0.20
55 Aparatos eléctricos	75,405	0.26	0.60	0.15
56 Automóviles	15,783	0.20	0.49	0.30
57 Motores y accesorios para automóviles	134,822	0.32	0.50	0.18
58 Equipo y material de transporte	9,872	0.35	0.44	0.21
59 Otras industrias. manufactureras	89,750	0.28	0.53	0.19
61 Electricidad	77	0.08	0.30	0.62
68 Servicios profesionales	16	0.08	0.18	0.73
71 Servicios de esparcimiento	46	0.30	0.29	0.41
72 Otros servicios	513	0.68	0.24	0.08

Fuente: elaboración propia en base en MIP, SCNM y ENOE, 2005

CUADRO 8: EMPLEO FEMENINO ASOCIADO A LAS EXPORTACIONES POR NIVEL DE CALIFICACIÓN

Sector	Empleo Femenino	% Primario	% Secundario	% Terciario
01 Agricultura	756,649	0.94	0.06	0.00
02 Ganadería	47,122	0.83	0.10	0.07
03 Silvicultura	6,281	0.32	0.59	0.08
04 Caza y pesca	47,694	0.78	0.17	0.05
05 Carbón, grafito y derivados	7	0.06	0.00	0.94
06 Petróleo crudo y gas	65,442	0.16	0.31	0.54
07 Mineral de hierro	14	0.00	0.00	1.00
08 Minerales metálicos no ferrosos	3,661	0.15	0.50	0.35
09 Canteras, arena, grava y arcilla	2,978	0.28	0.28	0.45
10 Otros minerales no metálicos	1,510	0.00	0.00	1.00
11 Carnes y lácteos	12,909	0.35	0.48	0.17
12 Frutas y legumbres	34,147	0.26	0.54	0.20
13 Molienda de trigo	6,223	0.36	0.53	0.12
14 Molienda de nixtamal	41	0.60	0.33	0.08
15 Beneficio y molienda de café	46,446	0.00	0.78	0.22
16 Azúcar	8,609	0.05	0.80	0.15
17 Aceites y grasas comestibles	848	0.08	0.16	0.76
18 Alimentos para animales	429	0.03	0.25	0.71
19 Otros productos alimenticios	13,431	0.45	0.43	0.13
20 Bebidas alcohólicas	25,114	0.43	0.46	0.11
21 Cerveza y malta	21,417	0.00	0.66	0.34
22 Refrescos y aguas gaseosas	3,229	0.29	0.41	0.30
23 Tabaco	2,021	0.12	0.22	0.66
24 Hilados y tejidos fibras blandas	31,785	0.32	0.56	0.12
25 Hilados y tejidos de fibras duras	43	0.93	0.07	0.00
26 Otras industrias textiles	10,337	0.74	0.20	0.06
27 Prendas de vestir	152,615	0.06	0.62	0.32
28 Cuero y calzado	27,711	0.46	0.40	0.15
29 Aserraderos, triplay	8,673	0.25	0.39	0.36
30 Otros producto madera y corcho	16,508	0.58	0.32	0.11
31 Papel y cartón	13,946	0.37	0.49	0.14
32 Imprentas y editoriales	12,071	0.11	0.55	0.34
33 Petróleo y derivados	9,094	0.05	0.56	0.39
34 Petroquímica básica	1,255	0.00	0.17	0.83
35 Química básica	10,464	0.11	0.22	0.67
36 Abonos y fertilizantes	2,912	0.27	0.06	0.67
37 Resinas sintéticas y fibras	12,759	0.00	0.84	0.16
38 Productos farmacéuticos	6,558	0.07	0.44	0.49
39 Jabones, detergentes y cosméticos	5,563	0.23	0.43	0.34
40 Otros productos químicos	12,489	0.21	0.34	0.44
41 Productos de hule	16,050	0.44	0.37	0.18
42 Artículos de plástico	36,286	0.37	0.49	0.14
43 Vidrio y productos	17,973	0.14	0.72	0.14
44 Cemento	1,474	0.00	0.10	0.90
45 Productos de minerales no	20,423	0.56	0.40	0.04

metálicos				
46 Hierro y acero	17,773	0.30	0.59	0.11
47 Metales no ferrosos	19,719	0.28	0.38	0.34
48 Muebles metálicos	143,001	0.24	0.44	0.32
49 Metálicos estructurales	11,725	0.23	0.45	0.32
50 Otros metálicos, excepto maquinaria	62,978	0.25	0.43	0.33
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	173,762	0.28	0.27	0.45
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	196,920	0.45	0.34	0.21
53 Electrodomésticos	42,000	0.36	0.56	0.08
54 Aparatos electrónicos	293,244	0.25	0.55	0.20
55 Aparatos eléctricos	158,535	0.26	0.60	0.15
56 Automóviles	249,043	0.20	0.49	0.30
57 Motores y accesorios para automóviles	121,357	0.32	0.50	0.18
58 Equipo y material de transporte	23,461	0.35	0.44	0.21
59 Otras industrias. manufactureras	80,497	0.28	0.53	0.19
61 Electricidad	103	0.08	0.30	0.62
68 Servicios profesionales	14	0.08	0.18	0.73
71 Servicios de esparcimiento	24	0.30	0.29	0.41
72 Otros servicios	61,123	0.68	0.24	0.08

Fuente: elaboración propia en base en MIP, SCNM y ENOE, 2005

BIBLIOGRAFÍA

Amarante, Verónica y Espino Alma. “La segregación ocupacional de género y las diferencias en las remuneraciones de los asalariados privados (1990-2000)” Septiembre 2002. Instituto de Economía. Serie Avances de Investigación DT 05/02

Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (1996). “ La condición femenina propuesta de un marco analítico”, en Orlandina de Oliveira et. Al. La condición femenina una propuesta de indicadores , informe final, México. SOMEDE/CONAPO vol.1

Aroche Fidel, (2005), Desintegración en la Estructura Productiva Mexicana y el empleo. Los Coeficientes Importantes y la Integración. Revista Asturiana de Economía RAE No. 33. 2005

Becker, G. (1981). "A Treatise on the Family ." Cambridge, Harvard University Press

Becker, G. (1987) " Tratado sobre la familia , Alianza Editorial, España

Becker, G. (2002). "La economía cotidiana." *Ed Planeta 2002*

Bhagwati, G. (1993), "Regionalism and Multilateralism", en de Melo, J. y Panagariya, A., Eds. *New Dimension in Regional Integration.* Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press, 1993.

Beechey, Veronica. (1987). *Unequal Work (Questions for Feminism).* Londres, Verso.

Beechey, Veronica (1994). “ Género y trabajo: replanteamiento de la definición de trabajo”, *Comp. Borderías.* 425-450

Benería, L. (1995). “Towards a greater integration of gender in economics”, *World-Development* 23. No. 11

Benería, L. (1994). “ Gender, technology and the feminization of the labor force, Unpublished paper”. Ithaca, NY: Cornell University, Department of City and Regional Planning .

Benería, L. (2003). La mujer y el género en la economía: un panorama general.. En Villota, P. *Macroeconomía y Género.* Icaria Barcelona. P. 23-74.

Benería, L (2005). Vinculaciones entre lo global y lo local. Patrones de empleo, género e informatización. En género, Desarrollo y Globalización: por una ciencia económica para todas las personas. Barcelona. Ed. Hacer .

Benería y Lind (1995)

Berik y Cagatay (1992), “How global is “ global feminization through flexible labor?” Paper presented and the Tenth International Economic Association Congress (Moscow, August 1992)

Borderias, Cristina. (1994). (Comps.) Las mujeres y el trabajo. Barcelona, Ed. Icaria.

Boulhol H. y L. Fontag  (2006) "Deindustrialisation and the fear of relocations in the industry" Centre d'Etudes Prospectives et d'Information International (CEPII), Working Paper No. 2006-07, march.

Brander James y Spencer, Barbara (1985) "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", Journal of International Economics. Vol 16, mayo . P g. 227-242

Braunstein Elisa, (1995) Engendering Foreign Direct Investment: Family Structure, Labor Markets and Internaional Capital Mobility. World Development 1995.

Brown, F. y Domínguez, L. (2008) Determinantes de las diferencias salariales en la industria maquiladora. Un enfoque de género.

Brown, F. y Domínguez, L. (2008) Determinantes de las diferencias salariales en la industria maquiladora. Un enfoque de género.

Kabeer, Naila (1998) . Realidades trastocadas. Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo. Ed. Paidos 1998

_____ (2006) Lugar prponderante del género en la erradicación de la pobreza y las metas del desarrollo del milenio. IDRC. Ed. Plaza y Valdes, 2006.

Cagatay Nil fer (1996), 'Gender, Trade and the WTO'Paper for UN Economic and Social Comission for Asia and the Pacific, in the preparation of first WTO Ministerial Conference , 4-6 September 1996, Jakarta.

Cagatay, Nil fer (2005) 'Theoretical approaches to gender and trade', Economics Department, University of Utah, United States of America.

Cagatay, Nil fer and Suly  zler (1995), 'Feminization of the Labour Force: The Effects of Long-Term Development and Structural Adjustment', in World-Development 23 (11), pp. 1883-94.

Cagatay, Nil fer; Diane Elson y Caren Grown (2000), " Introduction" World Development, special Issues on Growth, Trade, Finance and Gender Inequality, 28 (7): 1145-1156

Cagatay, Nil fer and Korkut Ert rk(2004), Gender and globalization: a macroeconomic perspective, Working Paper No. 19, Policy Inegration Department. World Comission on the Spocial Dimension of globalization International Labour Ofcece, Geneva.

Cardero (2003).

Cardero, María Elena y Espinoza, Guadalupe (2010). "El empleo informal desde una perspectiva de género y pobreza en México: investigación dentro del esquema del

proyecto de evaluación de programas de trabajo y proyectos productivos en el marco del programa anual de evaluación 2009. Borrador

Carr, Marilyn and Martha Chen (2004), 'Globalization, Social Exclusion, and Gender', *International Labour Review* 143 (1-2), pp. 129-160.

Carrasco Cristina. "La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres?"
cristinacarrasco@ub.edu

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2005), Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe / Naciones Unidas.

Chacholiades, Miltiades . Economía Internacional. McGraw Hill, México, 1986.

Díaz, Ximena y Todaro, Rosalba. Riesgos e inseguridades de las nuevas formas de uso flexible del tiempo de trabajo. Expansiva. No.35

Dixit A.K. y V. Norman (1980) Theory of International Trade. Cambridge University Press.

Dixit A y Grossman G. (1986) " Target Export Promotion with Several Oligopolistic Industries", Journal of international Economics, Vol. 21 , Noviembre. Pág. 233-249

Durano, Marina (2003), 'The marketisation of social reproduction in the new service-led economy', in Social Watch Report The Poor and the Market, The Third World Institute.

Dussel P. Enrique (2004), Efectos de la apertura comercial en el empleo y el mercado laboral de México y sus diferencias con argentina y Brasil. OIT 2004

De la Garza Enrique y Salas Carlos. La situación del trabajo en México, Ed. Plaza y Valdes, 2006

Dolan y Sutherland (2002)

Elson, Diane (1995) Male Bias in Economic Development. Manchester: University of Manchester Press.

Elson, Diane (1998) 'The Economic, the Political and the Domestic: Businesses, States and Households in the Organisation of Production', *New Political Economy*, Vol.3, No.2.

Elson, Diane (1999) 'Gender-Neutral, Gender-Blind, or Gender-Sensitive Budgets? Changing The Conceptual Framework to Include Women's Empowerment and the Economy of Care'. Gender Budget Initiative, Background Papers. Commonwealth Secretariat. United Kingdom: London.

Espino, Alma. Estimación del contenido de trabajo del comercio exterior por sexo y educación y evaluación de esquemas comerciales. Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay. Versión preliminar, abril 2007

Ethier W. (1982) "Decreasing Costs in International Trade and Frank Graham's Argument for Protection" *Econometrica* 50. pp. 1243-1268

Floro, Maria Sagrario (1995) 'Economic restructuring, Gender and the Allocation of Time', in *World-Development* 23 (11), pp. 1913-1929.

Fontana, Marzia and Adrian Wood (2000) 'Modelling the Effects of Trade on Women, at Work and at Home', *World Development* 28 (7): 1173-1190.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1994). Trabajo femenino y vida familiar en México. México, El Colegio de México.

Gordon H. Hanson ¿Qué ha sucedido con los salarios en México desde el Nafta? Implicaciones para el hemisferio de la liberalización comercial.

Helpman E. (1981). "International Trade and the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale, and Monopolistic Competition: a Chamberlinian or Heckscher-Ohlin Approach" *Journal of International Economics*. 11, pp. 305-340.

Himmelweit, Sue (2002) 'Making visible the hidden economy: the case for gender-impact analysis of economic policy', *Feminist Economics* 8(1), pp 49-70.

Humphries y Rubery, 1984. "Recession and exploitation: British Women in a changing workplace" in J. Jenson, E Hagen and C. Reddy (eds.) *Feminization of the Labour Force: Paradoxes and Promises*. Cambridge, Polity Press.

Joekes, Susan (1999) 'A Gender-analytical Perspective on Trade and Sustainable Development', in UNCTAD (ed.) *Trade, Sustainable Development and Gender*, New York and Geneva.

Kabeer, Naila. (2003), Gender mainstreaming in poverty eradication and the millennium development goals. Commonwealth secretariat

Kabeer, Naila. (2006) "Lugar preponderante del género en la erradicación de la pobreza y las metas del desarrollo del milenio". Ed. Plaza y Valdes, primera edición.

Kemp M. y T. Negishi (1970) "Variable Returns to Scale, Commodity Taxes, Factor Market Distorsions, and their Implications for Trade Gains" *Swedish Journal of Economics* 72 pp. 1-11.

Krishna P., D. Mitra y S. Chinoy (2001) "Trade liberalization and labor demand elasticities: evidence from Turkey" *Journal of International Economics* 55 (2001), pp. 391-409

Krugman Paul R. y Maurice Obstfeld (1995) *Economía Internacional. Teoría y Política*. Ed. Mc Graw-Hill, Tercera Edición.

Krugman Paul R. (1994). *Rethinking International Trade* The MIT Press.

Krugman Paul R. (1981) "Intra industry Specialization and the Gains from Trade" *Journal of Political Economy*. 89, pp. 959-973.

Krugman Paul R. (1980) "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade" *American*

LA-IGTN (2004) 'Una mirada a la apertura comercial desde la perspectiva de género: impactos sobre el mercado de trabajo (1991-2000). Los casos de Argentina, Brasil, Colombia y Uruguay' (An overview on trade openness from a gender perspective: labour market impacts (1991-2000). Argentina, Brazil, Colombia and Uruguay), International Gender and Trade Network, Latin American Chapter, Uruguay.

Melvin J. (1969) "Increasing Returns to Scale as a Determinant of Trade" *Canadian Journal of Economics* 2, pp. 389-402.

Milberg W. (2004) "The Changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications?" *International Labour Review*, Vol. 143, No. 1-2, pp. 45-90.

Ohlin Bertil (1971). Comercio interregional e internacional. Oikos-tau, s.a. ediciones, Barcelona, España. Primera edición en lengua castellana.

Osterreich, Shianne (2003) 'Uneven Development: Women, Trade, and the Prebisch-Singer Thesis', unpublished paper, Ithaca College, Ithaca, NewYork.

Ozler Sule, (1995) Export Orientation and Female Share of Employment: Evidence from Turkey. *World Development* 23. No. 11

Panagariya A. (1981) "Variable Returns to Scale in Production and Patterns of Specialization" *American Economic Review* 71, pp. 221-230.

Pedrero, Mercedes (1990) "Evolución de la participación Económica femenina en los ochenta", *Revista mexicana de sociología*, Año LII, núm.1, enero.marzo, Pág 133-149

Pérez Orozco, Amaia. (2005) "Economía del género y economía feminista ¿Conciliación o ruptura?" *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer - Caracas*, enero - junio 2005 - vol 10 - N° 24

Pearson 1991,

Picchio, Antonella (ed.) (2003) Unpaid Work and the Economy. A Gender Analysis of the Standards of Living. London: Routledge.

Picchio, Antonella (1992). El trabajo de reproducción, tema central en el análisis del mercado laboral" *Comp. Borderías*. 451-490

Reis Castilho, Marta (2004) 'Integração regional e conteúdo de trabalho do comércio exterior brasileiro', Text for Discussion N° 1028, Institute for Applied Economic Research (IPEA), Ministry of Planning, Budget and Management, Rio de Janeiro.

Rendón, Teresa (1990) "Trabajo femenino remunerado en el siglo XX. Cambios, tendencias y perspectivas", en Elia Ramírez Bautista, Trabajo femenino y crisis en

México. Tendencias y transformaciones actuales. México, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco, pp. 29-51

Rendón, Teresa. (2003) Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en el México del siglo XX. PUEG. UNAM.

Rodrik D. (1997) Has Globalization Gone Too Far? Institute for International Economics, Washington, D.C.

Rubery, J., Fagan, C (1998). "Occupational Segregation of Women and Men in the European Community", en Social Europe (Luxemburgo), suplemento No. 3

Rybczynski T.M. (1955) "Factor Endowments and Relative Commodity Prices" *Economica*, Vol. 22, pp. 336-341.

Spencer, Barbara y Brander James (1983) " Internatinal R& D Rivalry and Industrial Strategy ", *Review of Economics Studies* Vol.50 , octubre. Pág. 707-722

Spieldoch Alexandra y Whited Melissa (2003), " Analysis of FTAA text from a Gender perspective, Inernational Gender and Trade Network (IGTN).

Staveren, Irene van (2005) 'Methodological approaches to gender and trade and financial liberalization research in Latin America', ORPAS Institute of Social Studies, The Netherlands.

Stolper, W. F. & Samuelson, P. A. (1941), "Protection and Real Wages", *Review of Economic Studies* 9 (1): 58–73

Thirlwall A. P. (2003) Trade, the balance of payments and exchange rate policy in developing countries Edward Elgar, UK.

<http://www.kent.ac.uk/economics/staff/at4/Trade-BalofPay.doc>

Todaro, Rosalía y Yañez, Sonia. (2004) El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género. Ediciones Centro de Estudios de la Mujer.

Traca D.A. (2004) "Trade liberalization, labour mobility and wages" *Journal of International Trade and Economic Development*. Vol. 13, No. 2, pp. 111-136.

United Nations Inter-Agency Task Force on Gender and Trade (2004), Trade and Gender: Opportunities, Challenges and the Policy Dimensions TD/392. Geneve: UNCTAD

UNIFEM (1999) *NAFTA's Impact on the Female Work Force in Mexico*. Mexico: UNIFEM.

De Villota, Paloma. Macroeconomía y Género. Icaria Barcelona. 2003

Weller J. (2001) Economic reforms, growth and employment: Labour markets in Latin America and the Caribbean. ECLAC (CEPAL).

Wood A. y K. Berge. (1997) "Exporting Manufactures: Human Resources, Natural Resources, and Trade Policy" *The Journal of Development Studies*, vol. 34, No. 1, October 1997, pp. 35-59

Wood A. (1994) *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill Driven World*. Oxford: Claredon Press.

World Bank, *Engendering Development: Through Gender Equality in Rightsn Resources and Voice* , Washington, DC, World Bank 2001