

CLAROSCUROS DE GÉNERO EN LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL¹

IDOYE ZABALA

Departamento de Economía Aplicada I
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Ponencia presentada originalmente en el Congreso Internacional
¿HACIA QUÉ MODELO DE CIUDADANÍA?,
organizado por EMAKUNDE. Bilbao, noviembre de 2004*

ABSTRACT

CLAROSCUROS DE GÉNERO EN LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL

Idoye Zabala

Este artículo pretende analizar dos aspectos que, aunque estrechamente relacionados, pueden diferenciarse en cierta medida. Por un lado, el marco neoliberal que ha marcado las reglas de juego bajo las que funciona la globalización, las consecuencias negativas que ha tenido para los grupos más vulnerables y las características o sesgos de este modelo. Por otro, la globalización entendida como la ampliación de las corrientes de comercio e inversión entre países, y como fenómeno de integración mundial de los procesos productivos y financieros. Veremos las posibilidades que ha producido la globalización en los derechos económicos y sociales de muchas mujeres, así como los límites que han tenido esas posibilidades, derivadas del marco neoliberal. Finalmente, señalaremos algunos criterios necesarios para avanzar hacia un marco económico alternativo.

¹ Quiero agradecer los comentarios y sugerencias de M.^a José Martínez.

* Publicado con el permiso de la autora y de EMAKUNDE, a ambas agradecemos sinceramente su desinteresada colaboración.

GENEROAREN ARGILUNAK GLOBALIZAZIO NEOLIBERALEAN

Idoye Zabala

Artikulu honen arabera, bi aspektu aztertuko dira, eta bien arteko lotura estua izan arren, neurri handi batean ezberdindu daitezke. Alde batetik, globalizazioaren jardunbidea garatzeko beharrezkoak diren erregelak ezarri dituen esparru neoliberala, talderik abulenen gain izan duten ondorio negatiboak, baita eredu horren ezau-garriak edota joerak ere. Globalizazioa, bestetik, herrialdeen arteko merkataritzaren eta inbertsioaren hedapen gisa, eta mundu mailan ekoizpen- eta finantza-prozesuak barneratzeko gertakari gisa ikusten da. Era berean, globalizazioa dela eta, emakume askoren eskubide ekonomikoetan nahiz gizarte-eskubideetan sortu diren aukera ezberdinez mintzatuko gara, baita esparru neoliberalaren ondorioz aukera horietan ezarri diren mugez ere. Azkenik, aukerako esparru ekonomiko batera bideratzeko nahitaezkoak diren zenbait irizpide zehaztuko ditugu.

GENDER CHIAROSCUROS IN NEOLIBERAL GLOBALISATION

Idoye Zabala

This article will basically analyse two aspects, which, despite being closely related, can be differentiated quite clearly. On the one hand, we have the neoliberal framework that has laid the playing rules according to which globalisation works, the negative consequences that has had on the most vulnerable groups and the characteristics or turns of such a model. And, on the other, we have globalisation, as a means both for expanding the trading and investment currents among different countries, and for integrating all production and financial processes to be found around the world. We will analyse the possibilities that globalisation has brought to the economic and social rights of many women, as well as the limits imposed on those possibilities, which are basically derived from the neoliberal framework. At the end, we will point out some of the criteria that allow us advance towards an alternative economic framework.

Introducción

El desarrollo de la globalización se ha producido en un marco neoliberal caracterizado por la apertura y liberalización comercial, el impulso al libre movimiento de capitales, la privatización del sector público y la reducción del papel del Estado. Las primeras aplicaciones de ese marco se realizaron a través de los Programas de Estabilización y Ajuste Estructural promovidos en los países en desarrollo por las instituciones financieras internacionales, mientras que en los países desarrollados fueron los gobiernos conservadores quienes primero aplicaron las recetas neoliberales. El deterioro económico y social derivado de esas políticas ha llevado a replantear algunos de sus aspectos más controvertidos y a establecer políticas sociales compensatorias, aunque en lo sustancial el marco continúa vigente. Tras 25 años de políticas neoliberales se pueden observar sus consecuencias en las vidas y en los trabajos de las mujeres así como en la reconfiguración de las relaciones de género.

La globalización neoliberal está brindando oportunidades de trabajo y de autonomía económica a muchas mujeres, al tiempo que hace más precarias las condiciones laborales de buena parte de la fuerza laboral, especialmente de la femenina. La globalización aumenta la carga de trabajo de las mujeres y hace más difícil el trabajo de reproducción social a medida que el estado va reduciendo su responsabilidad en la provisión de los servicios sociales.

A lo largo de los años 90 el movimiento internacional de mujeres estuvo presente en todas las cumbres de Naciones Unidas (NN.UU.) haciendo oír sus propuestas en temas tales como los derechos reproductivos, los derechos sociales, el entorno medioambiental, la equidad de género, etc., temas todos ellos que tienen repercusiones en el bienestar de las mujeres y en la expansión de sus capacidades. A finales de la década, la mayoría de los países del mundo había firmado las propuestas de equidad de género de la Plataforma de Acción de Beijing y la Convención para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Contra las Mujeres (CEDAW).

A pesar de este entorno y de los avances en la legislación y en los derechos formales de las mujeres, no se han llevado a cabo unas políticas sociales y económicas que permitan el ejercicio real de estos derechos.

El marco neoliberal fomenta un discurso democrático que está permitiendo progresos en los derechos de las mujeres y en su ciudadanía, pero por otro lado

está redefiniendo dichos conceptos de derechos y ciudadanía de una manera individualista y relacionada con el mercado más que como aspectos sociales y de justicia que deben ser responsabilidad conjunta de las sociedades, sus gobiernos y las instituciones internacionales. Al tiempo que crece la retórica sobre derechos humanos, se está creando un entorno económico y social desfavorable que aumenta la vulnerabilidad, la pobreza y la desigualdad en muchas regiones del planeta, y que hace difícil expandir las capacidades y el disfrute de los derechos de muchas mujeres.

Esta ponencia pretende analizar dos aspectos que, aunque estrechamente relacionados, pueden diferenciarse en cierta medida. Por un lado, el marco neoliberal que ha marcado las reglas de juego bajo las que funciona la globalización, las consecuencias negativas que ha tenido para los grupos más vulnerables y las características o sesgos de este modelo. Por otro, la globalización entendida como la ampliación de las corrientes de comercio e inversión entre países, y como fenómeno de integración mundial de los procesos productivos y financieros. Veremos las posibilidades que ha producido la globalización en los derechos económicos y sociales de muchas mujeres, así como los límites que han tenido esas posibilidades, derivadas del marco neoliberal. Finalmente, señalaremos algunos criterios necesarios para avanzar hacia un marco económico alternativo.

El marco neoliberal

El Consenso de Washington

El marco neoliberal de políticas se generalizó a lo largo de los años 80 con la aplicación de los programas de estabilización y de ajuste estructural promovidos por el FMI y el Banco Mundial en respuesta a las dificultades financieras de los países en desarrollo que desembocaron en la crisis de la deuda. Tras unos años de aplicación de estos programas, al finalizar la década se intentó establecer un conjunto de recomendaciones que se conocieron como Consenso de Washington; este Consenso era el resultado de un proceso de convergencia intelectual del gobierno de EE.UU. y las organizaciones financieras internacionales respecto a cómo habría que hacer la reforma económica.

La aparición del Consenso de Washington se dio en un contexto concreto. El fracaso de las economías de socialismo real en el Este de Europa vino a reforzar la idea del fracaso de la planificación central como forma de asignación de recursos y elevó la economía de mercado, el sistema capitalista, a la posición de única economía posible, lo que hizo que fuera conveniente establecer cuáles eran las reglas de un buen funcionamiento macroeconómico. Por otro lado, los gobiernos de buena parte de los países industrializados siguieron siendo conservadores y esto se reflejó en las recomendaciones de las instituciones financieras

internacionales. Además, varios años de aplicación de políticas de estabilización y ajuste recomendaron el estudio de lo que había funcionado y, por tanto, de las prescripciones a mantener; aunque en un primer momento los criterios se establecieron pensando en América Latina y su situación, poco después se convirtieron en receta del buen comportamiento económico válida para cualquier momento y lugar.

El Consenso de Washington, publicado en 1990, se puede resumir en 10 propuestas (Williamson 2000):

1. Disciplina fiscal, de forma que un déficit de más de entre el 1 y el 2% del PIB, ajustado según la inflación, es un problema.
2. Reorientación de las prioridades del gasto público hacia ámbitos que ofrezcan altos beneficios económicos y tengan el potencial de mejorar la distribución del ingreso como la atención sanitaria primaria, la educación primaria o la infraestructura. Se recomienda la eliminación de subsidios indiscriminados y la reducción de los gastos de la administración pública.
3. Reforma fiscal, reduciendo las tasas marginales y ampliando la base impositiva.
4. Liberalización del tipo de interés, de forma que esté determinado por el mercado.
5. Tipo de cambio competitivo según el mercado, considerando que un tipo de cambio unificado es mejor que un sistema de tasas múltiples.
6. Liberalización comercial, eliminando barreras y utilizando sólo aranceles que han de ir reduciéndose. Los insumos a la producción exportable deben quedar libres de aranceles.
7. Liberalización de los flujos de inversión directa extranjera, lo que supone establecer condiciones favorables a su acogida.
8. Privatización, ya que las empresas estatales se consideran ineficientes y el Estado no debe tener funciones productivas.
9. Desregulación, para abolir las barreras a la libre entrada y salida, y establecimiento de un marco de competencia.
10. Asegurar los derechos de propiedad, lo que implica crear sistemas de regulación eficientes.

Al analizar más tarde el grado de cumplimiento de las recomendaciones, Williamson reconoció que el peor resultado se dio en la reorientación de las prioridades del gasto público, lo que supuso un empeoramiento en las condiciones de salud y educación durante la reforma económica.

Aunque no aparecieron en el documento, las instituciones financieras también recomendaron la liberalización de las cuentas de capital en los países en desarrollo y la flexibilidad del mercado de trabajo con una reducción de los costes del despido y de los derechos laborales.

El Consenso de Washington planteó un orden económico liberal a escala mundial y el cambio hacia políticas orientadas al mercado implicó un cambio más profundo de la forma en que se enmarcaron los problemas del desarrollo y los tipos de explicación con que se justificaron las políticas.

El orden económico liberal supuso un compromiso con los mercados libres, la propiedad privada y los incentivos individuales, junto a un reducido papel del Estado. Este orden liberal fue global en cuanto a su ámbito de referencia, ya que las prescripciones que implicaba afectaban a todos los países por igual, pero fue nacionalista en el sentido metodológico ya que lo que explicaba las tendencias económicas de los países y sus resultados era su política doméstica o interna. Se ignoraron los factores externos que podían determinar esas tendencias, como la influencia de las condiciones de la demanda global en los resultados de una estrategia de apertura comercial y crecimiento orientado a las exportaciones (Gore 2000).

Consecuencias sobre la desigualdad y la pobreza

Hace unos pocos años, Wolfensohn, el actual presidente del Banco Mundial, se planteó averiguar los efectos de la reforma económica sobre la reducción de la pobreza y el aumento de las desigualdades, para lo que acordó incluir a la sociedad civil en un estudio sobre el terreno². En ese estudio participaron funcionarios y funcionarias del Banco, de los gobiernos, y de organizaciones no gubernamentales en una muestra de países representativos de América Latina, Asia y África que habían tenido programas de ajuste estructural. Aunque el Banco posteriormente se distanció de los resultados de los estudios, la Red Internacional de la Sociedad Civil para la Revisión Participativa de las Políticas de Ajuste Estructural (SAPRIN 2002) decidió publicar una evaluación conjunta de los estudios. En esta evaluación se abordan también aspectos de género, aunque el impacto del ajuste en las mujeres se ha venido documentando desde finales de la década de los años 80.

Hay distintas formas por las que el ajuste ha contribuido a un mayor empobrecimiento y al aumento de la desigualdad en las poblaciones donde se ha aplicado.

En primer lugar, los efectos de la liberalización comercial sobre la industria y el empleo nacionales. La eliminación de las barreras a las importaciones que se ha justificado en términos de competencia y eficiencia, se han aplicado sin sen-

² Participaron 30 ONG y coaliciones de ONG de distintos países del mundo que dispusieron de información sobre una amplia gama de documentos del Banco sobre el país y sus préstamos, e información de los gobiernos en cuanto a la política macroeconómica, resultados esperados de las políticas de ajuste macroeconómico y sectorial, etc. Los países donde se realizaron investigaciones conjuntas fueron Bangladesh, Ecuador, El Salvador, Ghana, Hungría, Uganda y Zimbabwe, pero se realizaron también investigaciones independientes por parte de la sociedad civil en México y Filipinas utilizando la misma metodología.

tar las bases de unas empresas nacionales competitivas, por lo que se ha producido la quiebra de empresas nacionales y la destrucción de empleo formal.

En segundo lugar, la reforma del sector financiero, cuyas altas tasas de interés y la exigencia de garantías estrictas han debilitado especialmente a las pequeñas empresas, y a las mujeres y productores indígenas de las áreas rurales. La mayoría de los préstamos se han dirigido al sector exportador y a actividades no productivas. En la medida que las empresas del sector exportador no tienen, en su mayoría, fuertes lazos con las empresas y productores nacionales, su capacidad de promover el crecimiento y el empleo es pequeña por lo que no han compensado los efectos de la liberalización comercial.

En tercer lugar, las reformas en el sector agropecuario, diseñadas para incrementar las exportaciones y mejorar los ingresos de quienes trabajan en la agricultura, han llevado a una reducción de la disponibilidad de tierras arables para el cultivo destinado al mercado interno y, por tanto, han minado la seguridad alimentaria y han marginado a las comunidades pobres de las áreas rurales. Estas reformas han aumentado la carga de trabajo que tienen las mujeres, han incrementado los costos de los insumos y han hecho más difícil para quien no se dedica a la agricultura de exportación el acceso a los recursos productivos. Los cultivos de subsistencia se realizan en tierras más alejadas y menos fértiles con lo que disminuyen los rendimientos agrícolas de cultivos que suelen estar, por lo menos en África, en manos de las mujeres.

En cuarto lugar, el impacto de la reforma del mercado laboral que ha traído consigo que las empresas tengan mayor poder de decisión en la determinación de los niveles salariales y de empleo. El poder adquisitivo de los salarios se ha reducido y la distribución del ingreso se ha hecho más desigual. Ha disminuido la participación de los salarios en el producto mientras aumentaba la de los beneficios, se han generalizado contratos precarios sin prestaciones sociales y con una disminución de los derechos sindicales. En un momento en que las mujeres están accediendo de forma importante al mercado de trabajo, esta situación les coloca en peor posición de negociación al tener menos posibilidades de encontrar buenos empleos.

Finalmente, el impacto de la privatización de los servicios públicos y la reforma del gasto público. La privatización de los servicios ha conducido a un aumento importante de las tarifas en el suministro de agua y electricidad que ha presionado a las familias más pobres. Se ha redefinido el papel del estado en materia de bienestar social de forma que, en vez de suministrar y garantizar un acceso universal a servicios como la educación y la salud, se plantea su focalización en los sectores marginales. Esto ha supuesto una reducción de los recursos asignados a estos sectores, la aplicación de tasas para recuperar costos o generar ingresos, y una descentralización de la provisión de los servicios que se realiza sin asignar suficientes recursos. La reducción de gastos en salud y educación ha em-

peorado la calidad de los mismos, la introducción de cuotas escolares ha disparado la deserción escolar, y el pago de los servicios de salud ha tenido como consecuencia que un creciente número de personas recurra a automedicarse y a recibir cuidados en casa, acudiendo a la atención médica sólo cuando sus enfermedades son graves. La reducción de los servicios y su privatización afectan de manera específica y más grave a las mujeres pobres, ya que la existencia de tasas escolares fomenta la deserción escolar femenina; además, las mujeres se hacen cargo con su trabajo reproductivo de intentar superar las limitaciones de los servicios y acuden, en menor medida, a los centros sanitarios cuando suben los costes.

El Banco Mundial defiende que las ganancias macroeconómicas obtenidas compensan las pérdidas que a corto plazo puedan producirse para ciertos sectores de la población, ya que el ajuste pone a los países en la senda de un crecimiento sostenible, pero eso es discutible ya que las pérdidas para los sectores más pobres no han sido de corto plazo y después de dos décadas de ajuste se puede señalar que las políticas planteadas no reducen la pobreza y la desigualdad sino que la aumentan.

El Consenso Post-Washington y sus efectos sociales y de género

Los problemas de la aplicación de las políticas de ajuste llevaron a una reconsideración de algunos de los aspectos más conflictivos. La llamada reforma económica de segunda generación o Consenso Post-Washington da un mayor papel al Estado en terrenos como la formación de recursos humanos, creación de instituciones favorables al mercado, y transferencia tecnológica (Stiglitz 1998). No se cuestiona el núcleo duro de las políticas macroeconómicas sino que se trata de añadir algunas políticas sociales que compensen los efectos negativos y permitan abordar la preocupación generalizada sobre la pobreza. Sin embargo, este añadido resulta un parche que poco puede hacer por contrarrestar los resultados de las propias políticas que no se ponen en cuestión. Desde la economía feminista se han señalado algunas características y sesgos incrustados en el núcleo de las «buenas políticas macroeconómicas» que tienen efectos sociales y, entre ellos, efectos de género.

1. Una presentación técnica y oscurantista. Las políticas macroeconómicas se presentan con un carácter técnico y apolítico fuera de toda discusión, obviando que tienen un contenido social donde algunos sectores se ven favorecidos frente a otros que pierden. El discurso del déficit, la competitividad o los presupuestos equilibrados se presentan con un áurea de neutralidad que ayuda a legitimar el neoliberalismo y que juega a sostener y normalizar las desigualdades económicas (Bakker 2003). Los encargados de plantear las políticas no muestran el balance social existente que marca la elección de los instrumentos y los plazos, como por ejemplo si la reducción de un déficit fiscal ha de hacerse reduciendo el gasto o aumentando los impuestos.

2. Sesgo deflacionario. El efecto de las reformas macroeconómicas, tras más de 20 años de aplicación ha sido una reducción de algunos problemas existentes previamente como una elevada inflación o un excesivo déficit fiscal en muchas economías, pero al precio de un crecimiento excesivamente lento en comparación con etapas previas.

La liberalización de los mercados financieros y la búsqueda de capitales a corto plazo han llevado a los gobiernos a adoptar políticas dirigidas a mantener la «credibilidad» en esos mercados como son altos tipos de interés y políticas monetarias y fiscales restrictivas. Esto ha tenido como consecuencia que las tasas de inversión y de crecimiento hayan caído y que los gobiernos no hayan tratado con mecanismos anticíclicos las situaciones de recesión. Se le ha dado una excesiva prioridad a una baja inflación, a una reducida deuda pública, a tener bajos impuestos, poco gasto y déficit reducidos, y muy poca prioridad al pleno empleo, a la inversión pública o a mejorar la disponibilidad de bienes y servicios (Elson 2002).

Por otro lado, la liberalización comercial ha reducido la cantidad de ingresos disponibles por los gobiernos que en algunos países de bajo ingreso suponían hasta un tercio de los ingresos públicos y la competencia entre países para atraer inversión extranjera directa ha llevado a una reducción de los impuestos a las empresas y a las ganancias de capital (Çagatay 2003). Esta reducción de ingresos de los gobiernos está contribuyendo a su menor margen de maniobra para impulsar el crecimiento.

Las mujeres se han visto especialmente dañadas en las últimas crisis financieras por este sesgo, tanto en su empleo remunerado como en sus responsabilidades reproductivas. Las que están trabajando en el sector formal tienden a perder sus empleos más rápidamente en la mayoría de los países en desarrollo y, dados sus menores ingresos, las mujeres se ven más afectadas que los hombres ante reducciones de los ingresos debidos a la crisis, bien debido a caídas en los salarios reales o a menores ingresos del sector informal al haber más gente buscando vivir de este sector. Por otro lado, las crisis afectan a las mujeres en mayor medida por su papel en la reproducción y, como en muchos países no hay sistemas de seguridad social, dejan a la familia, especialmente a las mujeres, que realicen el papel de red de seguridad como parte del trabajo doméstico gratuito (Singh y Zammit 2000).

3. Sesgo favorable al modelo «hombre proveedor de ingresos, mujer ama de casa»³. Este sesgo viene de asumir que la economía no remunerada del cuidado se articula con la economía de mercado a través del ingreso que se paga al cabeza

³ Este sesgo es denominado por varias autoras anglosajonas «male breadwinner bias», que podríamos traducir como sesgo del hombre «ganador del pan», «sostén de la familia» o «cabeza de familia».

de familia con el que éste cubrirá las necesidades monetarias de los miembros «dependientes» sin considerar que, muchas veces, los dependientes deben trabajar para cubrir las necesidades del hogar. Se construye la titularidad de los derechos para exigir apoyo social al estado sobre una norma de trabajador con empleo a jornada completa durante toda la vida. Este sesgo tiene como resultado la exclusión de muchas mujeres de los derechos y las hace más dependientes de los hombres, especialmente en períodos en que están intensamente implicadas en el cuidado de otros y otras (Elson 2002).

Este sesgo, que se desarrolló con el estado de bienestar de la posguerra en las economías industrializadas, garantiza un salario familiar a través de políticas impositivas diseñadas para imponer una parte de los costes de reproducción a los dueños del capital, y a través de la negociación colectiva. El trabajo remunerado de las mujeres se considera secundario, tanto respecto al de sus maridos como al suyo en la esfera privada, y las mujeres pueden acceder a derechos derivados, bien por su relación conyugal o filial. Si esta relación falla, existen políticas de bienestar social «residuales» como la asistencia social que toma la forma de una asistencia temporal, mínima, que se concede una vez comprobada la necesidad del receptor y que supone cierto estigma para quien la utiliza (Bakker 2003).

La feminización y la informalización del mercado de trabajo se están dando al mismo tiempo que las condiciones materiales de la familia tradicional en los países industrializados se están erosionando a medida que se contrae el salario familiar. Aunque van disminuyendo las posibilidades del varón de sostener a su familia, el modelo se mantiene en algunos segmentos del mercado de trabajo que se consideran la norma, pero buena parte de los nuevos puestos de trabajo que se crean no tienen acceso a los derechos sociales previos. Esto afecta en medida desproporcionada a las mujeres que ocupan puestos de trabajo a tiempo parcial, temporales, en el sector informal, o que interrumpen su carrera laboral para cuidar de otros, y se ven castigadas en sus ingresos actuales, en sus futuras pensiones y en otros beneficios sociales.

4. Sesgo privatizador. Surge de la suposición de que el sector privado es inherentemente más eficiente que el sector público y se produce no sólo cuando se da una privatización de empresas y agencias públicas, sino también cuando el sector público subcontrata servicios fuera, o cuando se exige que los servicios públicos operen con criterios del sector privado. Dicho sesgo aparece cuando se usan falsas medidas de «eficiencia» que no tienen en cuenta los costes y beneficios fuera del mercado, ni la transferencia de los costes reales a los hogares a través de una intensificación del trabajo no remunerado.

Esta tendencia tiene implicaciones para la organización de la reproducción social y supone una reducción de la protección social y el recurso al suministro privado de quien se lo puede permitir a través de pensiones privadas, seguros privados de salud, educación privada o residencias privadas. Esto ocurre cuando la

política macroeconómica se diseña para minimizar el papel del sector público en el suministro de bienes y servicios. De esta forma aumenta el poder de las instituciones financieras y aumenta la dependencia de las mujeres respecto de su pareja masculina con lo que se intensifican otros sesgos del modelo (Elson 2002).

La privatización está asignando la reproducción social a la esfera privada de varias maneras. A través de la vuelta a su lugar «natural», el hogar, siendo atendida por el trabajo no pagado de las mujeres; a través de trabajadoras domésticas dentro del hogar; o con la compra de bienes y servicios en el mercado.

Este proyecto de privatización produce mayores demandas en las mujeres como cuidadoras en la familia y la comunidad, y como trabajadoras en el mercado de trabajo. Las mujeres pasan más tiempo en el trabajo no remunerado que los hombres, al tiempo que a medida que las condiciones materiales de la familia tradicional se están erosionando, cada vez más mujeres suministran una contribución vital al estándar de vida de sus familias a través de un ingreso salarial.

Como señala Isabella Bakker, la reprivatización está intensificando las exigencias materiales y discursivas sobre la familia mientras mina las condiciones materiales y discursivas que podrían apoyar esas exigencias: se asume y anima a una mayor responsabilidad en el cuidado y a una contribución financiera de las mujeres a través de la fuerza de trabajo, sin embargo la dependencia, particularmente la dependencia de las mujeres respecto a la familia (o al estado) se considera anómala o enfermiza.

Otro efecto negativo de este sesgo es que refuerza el individualismo frente a la solidaridad social. El discurso dominante habla de «clientes» más que de «ciudadanos», considera los problemas de desempleo y de pobreza como asuntos individuales que provienen de defectos individuales y que requieren medidas para que los individuos sean autosuficientes, desconsiderando que son problemas estructurales con un alto contenido de género.

Finalmente, la privatización de los trabajos de cuidados está desarrollando un aumento de la brecha entre mujeres. La retirada del estado en la provisión de servicios de cuidado ha producido que mujeres de clase media recurran a las trabajadoras domésticas, que cada vez más son mujeres inmigrantes, como solución de compromiso para poder compaginar su trabajo remunerado con las tareas reproductivas. Esto ha creado nuevas diferencias de clase, raza y etnia a medida que esas mujeres compran y explotan los servicios domésticos de otras mujeres que vienen de las regiones pobres del mundo (Bakker 2003).

5. Sesgo de clase favorable a los intereses del capital frente al trabajo. Aunque autoras como Diane Elson o Nilüfer Çagatay tratan este aspecto fuera de los sesgos señalados (deflacionario, favorable al cabeza de familia y privatizador), afirman que existen beneficiarios de los sesgos anteriores y que estos son las entidades financieras y las familias ricas, quienes ganan con altos tipos de interés,

baja inflación y poco gasto estatal. Sin embargo, se puede considerar que el sesgo de clase es también un componente sustancial del modelo. Las familias ricas reciben pocas transferencias, hacen un menor uso del gasto en servicios básicos, quieren pagar pocos impuestos y sus ingresos dependen en gran medida de las rentas reales de sus activos. Cuando reciben rentas salariales suelen provenir de las instituciones financieras.

La posición de las empresas multinacionales es menos clara. Por un lado se benefician del gasto público a través de los contratos y de la provisión de infraestructuras que les facilitan su actividad. Además se benefician de los incentivos fiscales ofrecidos por el Estado. Su necesidad de préstamos no es importante porque utilizan sus beneficios para las reinversiones y unos tipos de interés altos no les perjudican especialmente. Sus beneficios dependen de las posibilidades de ventas al conjunto de los hogares luego les interesa que no disminuya el nivel de consumo por lo que pueden ver con buenos ojos el gasto público. Tienen por tanto una posición ambigua.

El capital financiero, por su parte, desea una alta remuneración por sus préstamos. Si la economía no crece por encima de la tasa de interés, la relación entre deuda e ingresos aumentará y puede que a las instituciones financieras les preocupe la posibilidad de los gobiernos de pagar el servicio de la deuda ya que habrá que utilizar una mayor parte de los ingresos para pagar este servicio. No querrán que el Estado siga manteniendo otros gastos ni que recurra a expandir la oferta de dinero para no originar inflación ni depreciación. Pueden considerar que el país tiene más riesgo y aumentar más sus tipos de interés lo que agravará el problema. Si la regulación lo permite ejercerán la opción de salida y retirarán los préstamos maduros.

Si, como sucedió durante la crisis asiática de 1997, la recomendación del FMI a los gobiernos afectados es la de dar prioridad a mantener la «credibilidad financiera» a corto plazo manteniendo que el pago del servicio de la deuda debe priorizarse respecto a otros intereses, el sesgo deflacionario y el de la privatización se reforzarán. La tasa de crecimiento puede disminuir y la pobreza aumentar (Elson y Çagatay 2000).

Existe, por tanto, en el marco neoliberal afincado en las últimas décadas, un importante desequilibrio en la representación de los intereses, y en los resultados obtenidos por los diferentes grupos sociales, desequilibrio que tiende a aumentar. Las instituciones internacionales como el FMI, el Banco Mundial o la OMC, y los propios gobiernos, han reforzado los derechos de propiedad, y han dado un mayor papel a los mercados especialmente a través la liberalización comercial y financiera, todo lo cual está reforzando el poder del capital que, en última instancia, ejerce su opción de salir del país; por otro lado, la reconfiguración de la reproducción social a través de la privatización perjudica a quienes tienen asignado el cuidado al aumentar el trabajo y/o los costes de esta repro-

ducción. Además, el fomento del individualismo frente a la solidaridad social y la relativa inmovilidad del factor trabajo en relación a la movilidad del capital han minado la fuerza de quienes trabajan y de quienes son pobres, muchos de los cuales son mujeres, y todo ello ha hecho más insegura la supervivencia y más difícil el desarrollo de las capacidades humanas.

El impacto de la globalización neoliberal sobre el trabajo remunerado de las mujeres

Hemos analizado las características del marco neoliberal, sus repercusiones y sus sesgos de clase y género. El proceso de globalización que conocemos se ha producido en este marco y, sin embargo, este proceso ha aumentado las oportunidades de empleo para millones de mujeres. En lo que sigue queremos mostrar los cambios que se han producido en este terreno, las posibilidades que se han abierto y los problemas que permanecen.

El fenómeno de la globalización económica se basa en el aumento de los flujos de comercio, de inversión directa y financiera que se ha producido en las últimas décadas. A diferencia de otros momentos históricos en los que se han dado importantes incrementos en las relaciones económicas entre países, la incidencia de las nuevas tecnologías y el abaratamiento del transporte y la comunicación son rasgos nuevos que han permitido una mayor integración de los procesos de producción de bienes y servicios a escala mundial.

Las grandes empresas pueden tomar sus decisiones pensando en mercados globales; pueden decidir suministrarse de materias primas procedentes de algunos países, diseñar los productos en otros, asignar la producción propiamente dicha en unos y vender la producción en otros, en procesos que se denominan cadenas de producción globalizadas. Los grandes inversores pueden mover ingentes sumas de dinero en un tiempo muy reducido para obtener beneficios especulativos en mercados que funcionan las 24 horas del día.

Otro aspecto distintivo de la actual globalización es que los procesos anteriores supusieron movimientos transfronterizos masivos de personas, cosa que ahora no ocurre, mientras los bienes, las empresas y el capital sí pueden circular libremente.

Este proceso ha tenido consecuencias a escala mundial, regional y local, así como en los grupos sociales, y en la situación y posición de hombres y mujeres. Los beneficios y los costes de la globalización no se han distribuido de forma equitativa y ha aumentado la desigualdad dentro y entre países, y el descontento de muchos ante el proceso.

Sus efectos en las mujeres son ambiguos, en el sentido de que ha habido ganadoras y perdedoras, y también porque es un proceso complejo al estar en con-

tinuo movimiento y ser sus condiciones cambiantes. Se señalan en primer lugar los cambios que se han producido en el mercado de trabajo, cambios que han supuesto nuevas oportunidades en los derechos económicos y sociales, a la vez que una mayor vulnerabilidad, y los límites y obstáculos que el actual modelo de globalización tiene para la expansión de estos derechos.

Cambios en el empleo de las mujeres

En las últimas décadas se puede destacar el aumento de las tasas de actividad femenina, que son de media un 40%, aunque existen diferencias regionales. El aumento se ha dado en la mayoría del mundo, aunque en los 80 hubo un retroceso en África Subsahariana y en los 90 en Europa Oriental⁴. El aumento del empleo femenino se ha producido especialmente en los sectores industrial y servicios donde se concentra el crecimiento del empleo formal con mejores condiciones que el informal. Si dejamos a un lado la agricultura, donde hay menos trabajo asalariado y los datos son poco fiables, las estadísticas señalan un crecimiento del empleo en la industria y servicios, entre 1985 y 1997, en 82 de los 85 países para los que UNIFEM (2000) tiene datos.

Otro hecho constatable es la disminución en algunos países de las trabajadoras no remuneradas en empresas familiares, como proporción de la fuerza laboral. En muchas ocasiones el trabajo de las mujeres en empresas familiares ha tendido a ocultar sus aportaciones y se ha realizado en un contexto donde los hombres han ejercido el control de los recursos comunes y de los ingresos que en parte provienen del trabajo femenino, por lo que puede valorarse como positiva esta disminución.

A escala internacional el autoempleo es la parte más importante del trabajo informal y supone cerca de la tercera parte del empleo no agrícola para ambos sexos, llegando al 53% en el caso de África Subsahariana. El trabajo informal, donde además del autoempleo se incluye el trabajo asalariado en empleos informales, es una importante fuente de empleo para las mujeres ya que, sin contar el Norte de África, un 60% de las mujeres del mundo en desarrollo que trabajan fuera de la agricultura lo hacen en empleos informales. También en los países industrializados las mujeres son mayoría, un 60% en 1998, de quienes trabajan a tiempo parcial, y lo hacen en empleos que muchas veces tienen características de informalidad (OIT 2002a).

Ha aumentado en muchos países el número de empleadoras y trabajadoras por cuenta propia tanto en el Norte como en el Sur. Aunque las mujeres que di-

⁴ En ambas regiones la participación de las mujeres en el empleo remunerado era muy alta y disminuyó como consecuencia del deterioro de la situación económica lo que se refleja en que en ambas zonas del mundo bajaron también las tasas masculinas, en algunos casos como Europa del Este y los países de la antigua URSS en mayor medida que las de las mujeres (Standing 1999).

rigen empresas, normalmente microempresas, pueden tomar decisiones sobre sus negocios y su tiempo, resultan más vulnerables a las fluctuaciones económicas y a los cambios en el entorno. La proporción de mujeres autoempleadas o microempresarias ha sido tradicionalmente más alta en África Subsahariana, lo que refleja su papel en el comercio, y en los últimos años ha crecido mucho en América Latina y el Caribe, y en Asia Meridional (OIT 2002a).

Hay pocos datos sobre salarios y diferencias salariales entre hombres y mujeres. Los que hay indican que en el sector industrial y en los servicios ha habido una disminución de la brecha en la mayoría de los países. Las mujeres cobran entre el 53 y el 97% del salario masculino, con una media del 78%. En los países en desarrollo la brecha salarial entre hombres y mujeres es mayor en el empleo informal porque las actividades por cuenta propia que emprenden los hombres suelen contar con más medios económicos que las de las mujeres, en los países desarrollados la brecha es mayor en el trabajo a tiempo parcial.

Esta disminución de las diferencias salariales, que en principio es positiva, puede esconder en algunos sectores o países una situación muy negativa: la de que se estén estancando o reduciendo los salarios masculinos. Al tiempo que disminuye la brecha salarial entre hombres y mujeres aumentan las diferencias entre mujeres. A pesar de los pocos datos existentes, algunos estudios señalan un aumento de la desigualdad salarial entre las mujeres más jóvenes con formación, cuyos ingresos están aumentando y mujeres mayores con menor formación que ven sus ingresos estancados o disminuyendo (UNIFEM 2000).

Se ha ido produciendo un cambio en el mercado de trabajo que ha conducido a un aumento del empleo femenino, al tiempo que a un estancamiento o reducción del masculino. Entre 1975 y 1995 en un 74% de países en desarrollo para los que hay información y en un 70% de países desarrollados han aumentado las tasas de actividad femenina, mientras en un 66% de los países en desarrollo y en un 95% de los desarrollados ha disminuido la tasa de actividad masculina. En la mayoría de los países en los que bajó la tasa de actividad masculina, creció la participación global lo que supone un importante cambio en la división sexual del mercado de trabajo. También se ha producido en las últimas décadas una disminución de las tasas de desempleo femenino y de las diferencias entre las tasas de hombres y mujeres (Standing 1999).

Se puede hablar de una feminización del mercado de trabajo en dos sentidos: una mayor presencia de mujeres en el mismo, y un cambio de las características de los empleos asociadas a lo que ha sido tradicionalmente empleo femenino. Es decir, una mayor precariedad, menores salarios, trabajo a tiempo parcial, trabajo informal, etc. que afecta a un buen número de mujeres trabajadoras, pero que cada vez más afecta a hombres trabajadores.

Teniendo en cuenta los cambios que se han producido en el empleo femenino mundial queremos analizar las relaciones entre el aumento del empleo, sus

características y la globalización, para intentar evaluar después qué impactos han tenido estos cambios en la situación y posición de las mujeres, en sus derechos, y en la igualdad de género⁵.

La liberalización comercial y el crecimiento de los intercambios entre países han promovido el desarrollo de actividades agrícolas, industriales y de servicios para la exportación, y han sido la base del crecimiento de algunas economías en desarrollo. En buena parte de estas actividades la mano de obra es mayoritariamente femenina.

Sector agrícola

En el sector agrícola, mientras los productos de exportación tradicionales se han enfrentado con una difícil situación, fruto de la bajada de los precios y del proteccionismo de los países industrializados, ha habido un florecimiento de actividades agrícolas no tradicionales ligadas a los mercados mundiales. En la actualidad estas actividades incluyen el cultivo de flores, frutas y hortalizas, vino, aceites y resinas, entre otros, y se producen en muchos países en desarrollo, y en algunos desarrollados, con destino a los mercados de los países industrializados que demandan una amplia variedad de alimentos frescos durante todo el año y otros productos agrícolas.

Cada vez más son las grandes cadenas de supermercados quienes controlan la venta minorista de los productos frescos. Según un reciente estudio de Oxfam Internacional (2004), dos grandes cadenas controlaban el 92% de la venta de productos frescos en EE.UU. en 1997, mientras cinco cadenas de supermercados controlaban el 70% de la venta en el Reino Unido en 2003. Los grandes supermercados encargan a proveedores que busquen a productores nacionales y extranjeros para suministrar los productos frescos y trasladan a intermediarios y, sobre todo, a los productores los riesgos climatológicos y de fluctuación de precios, quedándose con el mayor margen de ganancias. Se han ido generalizando los códigos de conducta aunque, según este estudio, se centran principalmente en normas técnicas y medioambientales que garanticen productos sanos y de calidad, pero no en normas laborales. Han aumentado los requisitos de envasado, la velocidad en la entrega y las promociones, pero los precios que se pagan a los productores han tendido a disminuir en los últimos años.

La mayoría de quienes trabajan en este sector son mujeres y/o inmigrantes. Existe una tendencia al aumento de los contratos temporales de corta duración que se renuevan constantemente, y que en el sector frutero en Chile o Sudáfrica pueden llegar a ser de hasta 11 meses al año renovables todos los años. En los países industrializados buena parte de la mano de obra es inmigrante, hombres y

⁵ No todos los cambios han tenido relación con la globalización ni, más en general, con factores económicos. Los aspectos sociales y culturales han sido importantes, pero no los abordamos aquí.

mujeres, y carecen de importantes derechos laborales. En general, se pagan los salarios mínimos, pero en muchas empresas no se pagan adecuadamente las horas extras y éstas son requeridas sin suficiente antelación.

En la medida en que son producciones para las que existe una importante demanda, los salarios suelen ser mejores que los recibidos en otras producciones agrícolas, pero las mujeres se encuentran concentradas en situaciones de mayor precariedad que los hombres en los contratos, siendo la mayoría de los eventuales y, en ocasiones, reciben menores pagos por el mismo trabajo, como en el sector de la recogida de fruta en Chile donde las mujeres reciben un 25% menos por el mismo trabajo que sus compañeros.

Aunque existen productores que demuestran respeto por los derechos laborales y fomentan la formación y la seguridad en los puestos de trabajo, lo que aumenta la productividad y la calidad de sus explotaciones, el aumento de la competencia y el mayor poder de las grandes superficies tienden a erosionar esas prácticas, y muchas empresas adoptan estrategias que suponen reducir las condiciones laborales de sus empleados aprovechando la falta de control de muchos gobiernos sobre la aplicación de la legislación vigente.

Sector industrial

En el sector industrial, los avances tecnológicos de las últimas décadas, por ejemplo la posibilidad de dividir el proceso de producción, el abaratamiento y rapidez del transporte, o el avance de las telecomunicaciones, han permitido trasladar muchas actividades que antes se realizaban a escala nacional a otros países. La competencia entre empresas y la existencia de una mano de obra abundante y barata en los países del Sur han servido como incentivo para trasladar muchas producciones intensivas en trabajo a esos países. Los sectores más afectados han sido: textil y confección, juguetería, calzado, electrónica, y otras manufacturas ligeras.

En algunos casos se han instalado filiales de multinacionales en los países, en otros se han subcontratado los trabajos a empresas nacionales; a veces se han localizado en zonas francas y otras no, pero en todos los casos la mano de obra elegida ha sido, entre un 70 y un 90%, femenina. Las razones de esta elección han sido de diverso tipo: pago de menores salarios por considerar que el ingreso femenino es secundario para sus familias; mayor docilidad y menor conflictividad; y, especialmente, la mayor concentración, minuciosidad y habilidad manual de las mujeres fruto, según las empresas, de cualidades innatas de las mujeres. La realidad, sin embargo, señala que algunas son características adquiridas en el aprendizaje de las niñas y jóvenes en su casa como en el caso de la costura o bordado, y que otras «cualidades» tienen que ver con la educación de género que se recibe en el hogar. El hecho es que al no ser cualidades adquiridas en la educación formal no han supuesto ni una categoría profesional superior ni un mayor salario. Las empresas han utilizado las desigualdades de género para conseguir

unos mayores beneficios, y es sobre estas desigualdades sobre las que se ha producido la expansión de estas industrias.

Buena parte de la actividad industrial para la exportación se produce en las llamadas zonas de procesamiento de exportación (ZPE), que pueden tomar la forma de zonas francas, zonas económicas especiales, maquiladoras, etc. La OIT define las ZPE, como zonas industriales donde existen incentivos especiales para atraer a la inversión extranjera, y donde los materiales importados, tras cierto grado de procesamiento, vuelven a exportarse. En las últimas décadas han tenido una rápida expansión y se estima que existen unas 3.000, situadas en 116 países que emplean de manera directa 37 millones de personas, la mayoría de las cuales son mujeres⁶. Sus principales productos de exportación son los electrónicos y las prendas de vestir (OIT 2002b).

Sin embargo, muchas de las actividades dirigidas a la exportación de manufacturas ligeras, especialmente en el sector de la confección, se realizan fuera de estas zonas por empresas y talleres que trabajan como subcontratadas para minoristas de los países industrializados, o por mujeres que trabajan a domicilio para esas empresas y talleres, lo que supone que muchas más personas están implicadas en este tipo de producción.

Salvo en el sector electrónico, las condiciones de trabajo son muy duras. Además de los bajos salarios, las jornadas laborales son largas, dependen del ritmo de pedidos y se trabaja a destajo; en muchos casos se trabaja en talleres llenos de polvo, sin luz natural; a medida que pasa el tiempo en que se establecen las empresas, las mujeres comienzan a levantar reivindicaciones y a luchar por sus derechos, y en varios países se han mejorado, en parte, las condiciones laborales. Sin embargo, el temor a perder los encargos o el trabajo debido a que la competencia se basa en costes laborales más bajos, hace difícil avanzar en esta línea si no se dan otros cambios.

En el sector de la confección, las condiciones de trabajo vienen determinadas por factores como el nivel de desarrollo del país, el tamaño de las empresas donde se trabaja, y la propiedad de las mismas. Zonas que llevan tiempo en el sector, como es el caso de Hong Kong, producen prendas de diseño y de mayor valor añadido, y tienen mejores condiciones. En este sector, la mayoría de las empresas son nacionales que trabajan para distribuidoras del Norte por encargo, pero aún así en empresas grandes existen mejores condiciones que cuando éstas subcontratan a talleres o a domicilio los trabajos.

En el sector de la confección se han emprendido muchas iniciativas buscando el cumplimiento de las normas laborales. Sindicatos, asociaciones de consu-

⁶ Se podría especificar que son mujeres chinas, ya que de los 37 millones de personas que trabajan en estas zonas, 30 millones trabajan en China.

midores, organizaciones de mujeres y otras ONG llevan años denunciando la situación y haciendo campañas contra los aspectos más graves de las condiciones de trabajo. En 1996 la OIT estableció una Convención sobre el trabajo a domicilio que fue la primera convención internacional sobre trabajo informal y que reconocía a los y las trabajadoras a domicilio como trabajadores con derecho a un salario justo, estableciendo estándares mínimos de salarios y condiciones de trabajo (Sen 1999); en 1997 representantes de organizaciones de mujeres y organizaciones de base, agencias de desarrollo, miembros de SEWA (Asociación de Mujeres Autoempleadas, de la India), la universidad de Harvard y UNIFEM formaron la red mundial WIEGO (Mujeres en el Empleo Informal: Globalizando y Organizando) que trabaja por la visibilización del trabajo informal, y la mejora de sus condiciones (www.wiego.org). En 1998 la OIT realizó un encuentro entre sindicatos, empresarios y gobiernos sobre una agenda de trabajo decente en las ZPE (zonas de procesamiento de exportación) donde se alcanzaron una serie de conclusiones a las que se sigue dando seguimiento (OIT 2002a). También ese año, la organización promulgó la Declaración de principios y derechos fundamentales en el trabajo, donde se recopilan sus convenios básicos que consta de cuatro puntos:

- Derecho de asociación y negociación colectiva.
- Prohibición de cualquier forma de trabajo forzoso.
- Eliminación del trabajo infantil.
- No discriminación en el empleo.

La presión internacional ejercida ha llevado a que muchas marcas y cadenas de producción textil hayan adoptado políticas de Responsabilidad Social Corporativa y códigos de conducta para respetar los estándares laborales internacionales. Aunque esto ha supuesto un paso importante y ha llevado a mejoras laborales, especialmente en las grandes fábricas que suministran directamente a las marcas, Oxfam (2004) señala que las inspecciones que se realizan son demasiado rápidas y se realizan sin la participación de trabajadores u organizaciones locales fiables, por lo que muchas veces, los códigos se quedan en papel mojado.

Un problema más importante que señala el informe de Oxfam es la existencia de una gran diferencia de poder entre los grandes minoristas (marcas y almacenes) y la multitud de productores (empresas, talleres, países) en competencia por conseguir los pedidos. La política comercial de los minoristas de reducir los precios de las prendas a los consumidores o de renovar constantemente su oferta de productos se hace estrujando a los productores, que a su vez estrujan a su fuerza de trabajo al no pagar adecuadamente las horas extras, o tener que subcontratar trabajos a talleres o a trabajadoras a domicilio para cumplir con los plazos.

El trabajo electrónico, aunque ha tenido mejores condiciones laborales, no ha estado exento de problemas, especialmente por el contacto con productos tó-

xicos. El nivel educativo de las mujeres es más alto, los trabajos son más estables y mejor pagados. Al pasar el tiempo y mejorar las tecnologías productivas los trabajos se han automatizado, de forma que una operaria puede hacer el trabajo que antes realizaban 6 ó 10 obreras. Las que permanecen necesitan una mayor formación y, por supuesto, ganan salarios más elevados. El cambio de tecnología ha hecho que más hombres hayan entrado en los trabajos productivos, y las posibilidades de que las mujeres puedan aprovechar las mejoras tecnológicas dependen del acceso a una mayor formación profesional bien por parte de las empresas o por parte de los gobiernos. Se trata de conseguir que las mujeres tengan habilidades en los nuevos campos y que éstas sean transferibles para que se puedan adecuar a los distintos cambios técnicos.

Sector servicios

Un fenómeno más reciente es el de la creación de oportunidades de trabajo en el sector de servicios relacionados con las nuevas tecnologías y con la liberalización del sector financiero. El empleo en este sector ha crecido muy rápidamente y abarca desde actividades de procesamiento de datos o transcripción de textos hasta análisis de sistemas o programación (Mitter y Rowbotham 1995). En India, el empleo femenino en el sector financiero se ha multiplicado por cuatro, aunque los factores de clase o casta limitan el acceso a estos empleos. En Malasia las mujeres han sido las más beneficiadas en los trabajos de oficina con ordenadores. Estas posibilidades aumentaron en los años 80 cuando el gobierno malayo decidió invertir en ciencia y tecnología para situar mejor al país en el contexto internacional. Brasil es otro de los países donde el procesamiento de información ha crecido mucho; las mujeres representan el 50% del sector aunque en escalas más bajas que los hombres, siendo una proporción más pequeña la de quienes trabajan en el desarrollo de programas informáticos. Se están abriendo espacios para las mujeres en los trabajos de adaptación de las nuevas tecnologías a las necesidades de las empresas y los clientes, pero la mayoría de los empleos se han creado en las fases más bajas: procesamiento de datos, donde las mujeres son mayoría.

Si analizamos las condiciones de trabajo, las mujeres que resultan más perjudicadas son las que se dedican a procesar datos. Los llamados trabajos «limpios» crean enfermedades como lesiones de espalda, o debidas a la tensión o cansancio que son enfermedades laborales con pocos síntomas externos y, por tanto, descuidados por la medicina.

La escasez de trabajadores y trabajadoras con cualificaciones en el mundo desarrollado se está supliendo en parte a través de la inmigración y en parte relocalizando producciones intensivas en información en países del Tercer Mundo. La exportación de programas o programadores está resultando una importante fuente de ingresos para algunos países como la India donde el crecimiento del sector de programación ha sido muy importante y las exportaciones de softwa-

re están reemplazando a la agricultura y las manufacturas como fuente de ingresos. En este país desarrollar un programa cuesta la mitad que hacerlo en EE.UU., y aumentan los contratos para que los programadores trabajen con contratos en países de la OCDE. Las mujeres representan una pequeña parte (10%) de este tipo de contratos debido a las responsabilidades familiares y a las barreras culturales.

La tecnología informática permite trasladar procesos intensivos en trabajo, como antes sucedió en el sector industrial. Las que tienen menor formación están accediendo a los trabajos menos cualificados en «telepuertos», que son como los teletrabajos, pero en el extranjero, y se realizan en empresas, talleres o en casa. Algunos trabajos se sitúan en los hogares donde las mujeres jóvenes con hijos pueden compaginar sus responsabilidades y estos tienen las mismas desventajas que otros trabajos que se realizan desde casa: trabajo a destajo, menos coberturas sociales, peores salarios e inseguridad laboral. Para las empresas, sin embargo, tiene las ventajas de unos menores gastos fijos en instalaciones y una menor conflictividad laboral.

Los servicios de atención telefónica (call centres) han crecido rápidamente y requieren un buen conocimiento del idioma y de las costumbres del país de origen. Una reciente investigación realizada en la India mostró que las mujeres representaban entre un 38 y un 68% de los trabajadores de estos centros. En estos trabajos y otros semejantes las mujeres jóvenes indias o filipinas están ganando un salario de entre 200 y 400 dólares al mes que resulta bastante bueno en comparación con el que recibirían en ocupaciones femeninas tradicionales, además de tener mejores condiciones de trabajo (Mitter 2004).

En resumen, dentro de los trabajos de producción para la exportación que se han expandido con la globalización y que se han basado en la abundancia de mano de obra barata, principalmente femenina, hay distintas situaciones en cuanto a salarios y condiciones de trabajo que se relacionan con el tipo de actividad, la legislación nacional existente y su aplicación, la actitud de las empresas empleadoras, el nivel de cualificación existente en el país, e incluso las políticas sectoriales que promueven los países exportadores. Esto hace que nos encontremos ante un panorama complejo para evaluar el impacto en las mujeres y en las relaciones de género de estos trabajos.

La primera cuestión a plantear es que la globalización ha impulsado la creación de muchos empleos en el sector industrial y de servicios que han sido ocupados por mujeres. El acceso al trabajo remunerado resulta un hecho que, en principio, puede valorarse de forma positiva por sus consecuencias en el bienestar material y en la expansión de opciones que supone para quien los realiza.

Por un lado, un ingreso autónomo permite a las mujeres un mayor control sobre sus vidas, un mayor poder de decisión y un mayor estatus dentro de sus familias. La existencia de oportunidades de empleo puede promover mayores in-

versiones en su educación y salud, tanto por parte de las familias como de los gobiernos implicados y fortalecer, en esa medida, otros derechos sociales que a menudo se han negado a las mujeres.

Por otro lado, una parte importante de los nuevos puestos de trabajo creados lo han sido en el sector formal, con acceso a un salario mínimo o superior y a beneficios sociales que no tienen otros trabajos. Muchas mujeres que viven en los países en desarrollo están deseando ocupar estos empleos porque tienen mejores condiciones, en conjunto, que las que pueden obtener en otros sectores como el sector agrícola tradicional, el trabajo como empleadas domésticas o el sector informal. Como hemos señalado, las condiciones varían según los sectores, las empresas y el nivel de desarrollo de los países, y muchas veces no son las mujeres más pobres las que tienen acceso a esas oportunidades como es el caso de los empleos más cualificados del sector servicios.

En países donde existen normas patriarcales muy arraigadas, muchas mujeres jóvenes han visto en estos empleos la posibilidad de vivir vidas mejores y más abiertas escapando a las normas de reclusión, a matrimonios concertados por las familias, o a la tutela familiar, al tiempo que podían relacionarse con otras personas y contribuir a los gastos de sus familias.

Una parte de las oportunidades de empleo que se han creado han sido en condiciones informales como trabajos sin contrato o con contratos temporales, que no cuentan con estabilidad ni con beneficios sociales. En épocas de crisis económica muchas mujeres de familias con pocos recursos se ven forzadas a aceptar trabajos con peores salarios y condiciones, y la inseguridad en los ingresos ha empujado a muchas mujeres a hacerlo.

Teniendo en cuenta el panorama general, más allá de los empleos relacionados con las producciones globalizadas, se puede afirmar que en los últimos años ha disminuido la segregación ocupacional basada en el sexo en la mayoría de las regiones del mundo, y que se ha producido una convergencia entre hombres y mujeres, donde la situación de las mujeres es más «formal», lo que resulta positivo para el avance de la equidad entre los sexos. La otra cara de la moneda es que no parece que hayan mejorado las condiciones generales de trabajo, que existe más inseguridad y desigualdad, y que se ha producido un mayor deterioro para los hombres, lo que nos lleva a una convergencia hacia abajo (Standing 1999).

Una vez planteados los beneficios y el aumento de posibilidades que ha supuesto la mayor participación de las mujeres en el empleo remunerado, es necesario ver los problemas y límites que existen en este modelo globalizado, de los que destacaremos algunos.

En primer lugar, el modelo de globalización que se ha extendido ha fortalecido los derechos y privilegios de las grandes empresas que disfrutaban de los in-

centivos fiscales de los gobiernos receptores de inversiones, de garantías de sus derechos de propiedad, y de todo tipo de facilidades, mientras se han debilitado los derechos de los y las trabajadoras que no han contado con el apoyo y protección de sus gobiernos que, en muchas ocasiones, han reducido derechos laborales existentes en el país para atraer a la inversión extranjera.

En segundo lugar, una competencia basada en los bajos costes laborales hace vulnerables a las mujeres que trabajan para el sector exportador y dificultan la mejora de las condiciones laborales ya que siempre se podrá encontrar otro país donde los salarios sean más bajos. Cambiar esto supone buscar un tipo de desarrollo y de actividades productivas que tengan mayor valor añadido, con mayores inversiones en tecnología y en formación que permitan competir a través de aumentos en la productividad. Esto requiere un modelo de crecimiento no tan orientado al exterior, no tan basado en la desigualdad de género, ni tan dirigido por la búsqueda del beneficio, y requiere también unas relaciones más estables entre las partes implicadas en las cadenas de producción globales donde los inversores y minoristas adquieran compromisos a mediano y largo plazo con los países y con sus suministradores.

Hacia un enfoque macroeconómico alternativo

Un enfoque alternativo comenzaría examinando el contenido social intrínseco de las políticas macroeconómicas buscando quiénes resultan favorecidos o perjudicados por las mismas. Se trata de incorporar los temas sociales al centro de la política macroeconómica, ya que aunque existen límites en los recursos reales, las políticas macroeconómicas se dirigen a los límites financieros que dependen del modelo de propiedad y control de los recursos financieros y del deseo de diferentes grupos de pagar impuestos o de comprar bonos del gobierno. «Buenas» o «sólidas» políticas macro, como equilibrar el presupuesto aceptando el equilibrio actual del poder financiero, pueden ser bastante «malas» o «frágiles» en el sentido de exacerbar los límites de los recursos reales destruyendo capacidades humanas (Elson 2001; 2002).

De hecho, una política alternativa debería evitar que los costes de los ajustes y las reformas recaigan de manera desproporcionada en los grupos más pobres, en las minorías étnicas o en las mujeres, tal como ha venido sucediendo en las últimas décadas ante la notoria insensibilidad de los gestores de las políticas (Benéría 2003).

El enfoque propuesto intenta cambiar el análisis, las políticas y las instituciones para promover la posición de las mujeres y transformar el equilibrio actual de fuerzas socioeconómicas. Según Elson, un enfoque macroeconómico heterodoxo es útil porque busca integrar las variables distributivas y cuestionar

la visión de que los problemas vienen de deficiencias en el ahorro más que en la inversión, pero es necesario ir más lejos porque la política social tiene preocupaciones más amplias y dimensiones no monetarias. También Seguino y Grown consideran que políticas post-keynesianas con ceguera de género podrán reducir la desigualdad de clase masculina, pero dejarán intacta la desigualdad de género (2002).

En el marco keynesiano el objetivo del pleno empleo es parte de la política, y los intereses de la fuerza de trabajo son parte estructural del discurso, aunque en el proceso de producción el trabajo está subordinado al capital. Sin embargo, el discurso macroeconómico keynesiano es sensible a los temas de equidad (Bangura 1997) y puede resultar favorable a las mujeres si contiene una perspectiva de género.

El nuevo enfoque debe buscar revertir los sesgos negativos comentados anteriormente, pero previamente tiene que reconocer la relación existente entre la producción de los medios de vida y el uso de esos medios para reproducir la propia vida sobre una base diaria e intergeneracional; es decir la relación entre la esfera de la producción y la de la reproducción social.

Las razones para tomar en cuenta la economía no remunerada del cuidado son dos (Elson 2002): la primera que los insumos del trabajo de cuidado y la producción de cuidados son importantes para el bienestar humano; la posibilidad de vivir una «vida buena» se puede ver amenazada tanto si se da un exceso de trabajo no remunerado como si se produce demasiado poco cuidado. La segunda razón es que, aunque la economía no pagada de los cuidados está fuera de las fronteras de la producción, su funcionamiento tiene implicaciones para lo que está dentro de las fronteras de la producción ya que afecta a la calidad y cantidad de la fuerza de trabajo que se suministra y a la cantidad de bienes demandados de la producción.

Se ha señalado que el oscurantismo y el énfasis en el carácter técnico de las políticas macroeconómicas son característicos del modelo neoliberal. Desde la economía crítica y, dentro de ella, desde la economía feminista se han intentado iluminar los sesgos de clase y género que impregnan estas políticas, especialmente la tendencia a diseñarlas con criterios exclusivamente de mercado más que con criterios de desarrollo humano. Uno de los esfuerzos más prometedores en este sentido es la discusión sobre los presupuestos públicos que en los últimos años se ha venido realizando con el objetivo de democratizar las políticas macroeconómicas y responder a los intereses de la gente. Buena parte de las propuestas planteadas han sido presupuestos con enfoque de género.

Estas iniciativas han contribuido al empoderamiento de las mujeres y de la gente pobre de distintas formas: han ayudado a aumentar la conciencia sobre la desigualdad de género y sobre aspectos de la pobreza; han demostrado que los

presupuestos públicos se pueden hacer de forma que respondan a sus necesidades; y han conducido a una recolección y uso de los impuestos más efectivo, y a una reducción de la corrupción. Algunos de estos debates han tenido lugar dentro de los gobiernos, como las promovidas por el Secretariado de la Commonwealth, otros han sido impulsados por organizaciones de la sociedad civil, como en el caso de Canadá o de India, y también han surgido de la cooperación de gobiernos y organizaciones de la sociedad civil como en Sudáfrica y en Porto Alegre, Brasil (Çagatay et. al. 2000).

En los últimos años, la discusión sobre los presupuestos se ha extendido de forma acelerada y está sirviendo para «aclarar» el contenido social y de género de la política económica y para hacer más democrática la toma de decisiones. Sin embargo, la mayor parte de los debates se están realizando sobre el gasto y sus componentes, siendo menos frecuentes los análisis sobre los ingresos.

Una importante dificultad con la que se pueden encontrar los países a la hora de democratizar las decisiones económicas es que en el diálogo social necesario para llevar adelante una nueva política económica, parte de los integrantes «no juegan». Esto sucede en el contexto actual porque la liberalización del capital financiero permite que las instituciones financieras puedan ejercer su opción de salida y no se sientan en la obligación de comprometerse con las decisiones negociadas y adoptadas por los distintos grupos sociales. Sería necesario, por tanto, plantear una serie de restricciones a esa libertad de movimientos del capital para conseguir un enfoque alternativo.

Otro aspecto a tener en cuenta es en qué medida estos debates presupuestarios más participativos consiguen cambiar los límites fiscales y de gasto que recomiendan las instituciones financieras internacionales. Si no se consiguen cambios en estos límites, puede suceder que la participación se convierta en un ejercicio de conseguir el apoyo de los grupos sociales para políticas muy poco sociales.

Para revertir los demás sesgos del modelo neoliberal se requiere una estrategia donde la economía no esté tan orientada a la exportación y no esté tan dirigida por el beneficio. La transformación de la política macroeconómica requiere que se introduzcan objetivos de desarrollo humano, además de objetivos respecto a los agregados monetarios y para ello hace falta una reestructuración de los sistemas financieros y de comercio internacional que permitan alcanzar los objetivos de desarrollo locales.

En el contexto de la globalización los factores externos determinan cada vez más el nivel de producción y empleo, mientras disminuye la importancia de la demanda interna. La liberalización del comercio aumenta el porcentaje de exportaciones e importaciones en la demanda, y la liberalización de la inversión requiere que las economías locales compitan con las condiciones, incluidos los

costes laborales, de otros países. Estos cambios alteran la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento y las economías pueden ser dirigidas por el beneficio en la medida en que una redistribución favorable a los beneficios aumenta la producción y el empleo (Seguino y Grown 2002).

En economías más cerradas los mayores salarios suponen un aumento de la demanda interna al tiempo que un incentivo para mejoras en la productividad y en la formación de la mano de obra, pero la movilidad de las inversiones productivas dirigidas a la exportación produce que los mayores salarios pongan en peligro la permanencia de la actividad en el país y esto afecta en mayor medida a las mujeres que están concentradas en estas actividades.

Una estrategia más dirigida a fomentar la demanda interna y el pleno empleo debe estar dirigida por el salario y necesita un papel más activo por parte de los gobiernos tanto en la provisión de servicios sociales como en la dirección del desarrollo económico.

Se trata de que las políticas de desarrollo fomenten la producción de bienes y servicios de mayor valor añadido que no enfrenten un deterioro continuo de los términos de intercambio, de forma que la competencia no se base en el bajo coste de la mano de obra. Para mejorar la posición de las mujeres en las industrias de exportación las políticas deben buscar los siguientes objetivos: 1. aumentar la productividad en las industrias dominadas por fuerza de trabajo femenina; 2. promover industrias estratégicas que puedan pagar salarios más altos; y 3. pleno empleo a través de políticas de gestión de la demanda.

Se pueden plantear, además, restricciones a la movilidad física del capital que obliguen a las empresas a mejorar en vez de salir corriendo frente a los altos salarios. Es necesario también hacer inversiones en educación y salud, gastos que permitan combinar el trabajo remunerado y no remunerado para hombres y mujeres, controles de capital y una política monetaria sensible al género (Seguino y Grown 2002).

Este enfoque alternativo permite un crecimiento económico mayor y más estable, menos dependiente del exterior y más favorable a quienes trabajan y producen dentro del país, sea para el mercado interno o externo. Permite, además, que las mujeres tengan empleos mejores y una carga menor de trabajo no remunerado. Todo ello contribuye a ir reduciendo los sesgos que tiene la política macroeconómica actual y para ello se requieren cambios en el entorno económico internacional que no echen por tierra los esfuerzos de las economías en desarrollo por buscar alternativas económicas más favorables.

Bibliografía

- BAKKER, I. (2003): «Neo-liberal Governance and the Reprivatization of Social Reproduction: Social Provisioning and Shifting Gender Orders», en I. Bakker y S. Gill, *Power, Production and Social Reproduction: Human In/security in the Global Political Economy*, pp. 66-82. Edit. Palgrave, Macmillan, New York.
- BANGURA, Y. (1997): «Policy Dialogue and Gendered Development: Institutional and Ideological Constraints», UNRISD Discussion Paper, n.º 87, June 1997, Geneva.
- BENERÍA, L. (2003): *Gender, development and globalization: economics as if all people mattered*. Routledge, Nueva York.
- ÇAGATAY, N. (2003): «Presupuestos en clave de género y después de ellos: política tributaria feminista en el contexto de la globalización» en J. KERR y C. SWEETMAN, *Mujeres y desarrollo: respuestas a la globalización*, pp. 31-46. Intermon-Oxfam, Barcelona.
- ÇAGATAY, N.; KEKLIK, M.; LAL, R. y LANG, J. (2000): «Budgets as if People Mattered: Democratizing Macroeconomic Policies» SEPED Conference Paper Series, n.º 4. http://www.undp.org/seped/publications/conf_pub.htm, consultado en mayo 2002.
- ELSON, D. (2001): «For an Emancipatory Socio-Economics», draft paper for the UNRISD meeting on The Need to Rethink Development Economics, 7-8 September 2001, Cape Town, South Africa, mimeo.
- ELSON, D. (2002): «Social Policy and Macroeconomic Performance. Integrating «the Economic» and «the Social», draft paper for the UNRISD project on Social Policy in Development Context, in the UNRISD programme on Social Policy and Development, July, Geneva.
- ELSON, D. y ÇAGATAY, N. (2000): «The Social Content of Macroeconomic Policies» en *World Development*, vol. 28, n.º 7, pp. 1347-1364.
- GORE, Ch. (2000): «The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries» in *World Development*, vol. 28, n.º 5, pp.789-804.
- MITTER, S. (2004): «Offshore Outsourcing of Information Processing Work and Economic Empowerment of Women», documento para los seminarios sobre Género y Tecnologías de la Información y Comunicación, Banco Mundial. <http://www.worldbank.org/gender/digitaldivide/offshore.htm>, 23/8/04.
- MITTER, S; ROWBOTHAM, S. (1995): *Women encounter technology: Changing patterns of employment in the Third World*. Edit. Routledge, Londres.
- OIT (2002a): *Women and Men in the Informal Economy. A statistical picture*. Ginebra. <http://www.ilo.org>.
- OIT (2002b): *Employment and social policy in respect of export processing zones (EPZs)*, Committee on Employment and Social Policy, GB.285/ESP/5, Ginebra, noviembre. <http://www.ilo.org>.
- OXFAM INTERNATIONAL (2004): *Más por menos. El trabajo precario de las mujeres en las cadenas de producción globalizadas*. <http://www.comercioconjusticia.com>.
- SAPRIN (2002): *Las políticas de ajuste estructural en las raíces de la crisis económica y la pobreza: Una evaluación participativa multi-nacional del ajuste estructural. Preparado por la Red Internacional de la Sociedad Civil para la Revisión Participativa de las Políticas de Ajuste Estructural-SAPRIN*.
- SEGUINO, S. y GROWN, C. (2002): «Feminist-Kaleckian Macroeconomic Policy for Developing Countries» borrador para *World Development*, noviembre.

- SEN, G. (1999): «Gendered Labour Markets and Globalisation in Asia» Ocasional Paper, UNCTAD/UNDP. Mimeo.
- SINGH, A. y ZAMMIT, A. (2000): «International Capital Flows: Identifying the Gender Dimension» en *World Development*, vol. 28, n.º 7, pp. 1249-1268.
- STANDING, G. (1999): «Global Feminization Through Flexible Labor: A Theme Revisited» en *World Development*, vol. 27- n.º 3, pp. 583-602.
- STIGLITZ, J. (1998): «Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el Consenso Post-Washington» en *Instituciones y Desarrollo*, n.º 1, pp.13-57.
- UNIFEM (2000): *El progreso de las mujeres en el mundo 2000. Informe Bienal de UNIFEM*. En línea, consultado en marzo 2001 en: <http://www.undp.org/unifem/progressww/2000/progresssp.html>.
- WILLIAMSON, J. (2000): «What should the World Bank think about the Washington Consensus» in *The World Bank Research Observer*, vol. 15, n.º 2, pp.251-264.