

Los impactos de la reestructuración económica en el trabajo femenino

Teresa Incháustegui Romero

Lo que se conoce como “reforma económica” es un paquete de medidas¹ y de políticas que implican el cambio en el papel del estado y el rediseño del sistema de regulación de la economía en su conjunto, para adaptarlo a los requerimientos del capitalismo global. Estas reformas implican, por lo tanto, en muchos casos, una verdadera refundación de las bases de la economía y de las relaciones entre el estado, el mercado y la sociedad.

Son numerosos los estudios que afirman que estas reformas tienen efectos complejos sobre las estructuras de producción y sobre las características y funcionamiento de los mercados (de trabajo, capitales, etc.). Si bien suelen generar efectos positivos en cuanto a oportunidades de inversión y crecimiento económico, suelen también afectar importantes segmentos económicos y de grupos de población. Por ende, sus impactos en el bienestar y en la equidad de los distintos grupos sociales son difíciles de establecer y precisar a partir de los esquemas analíticos comunes y de los datos estadísticos generalmente disponibles.

En teoría, la liberalización y el estímulo al comercio generan eficiencia económica, crecimiento y oportunidades para todos. En los hechos, la diversidad de situaciones nacionales, regionales, tanto como la rigidez y las distorsiones presentes en los mercados, afectan la capacidad de determinados grupos sociales para capitalizar las oportunidades potenciales, generando resultados no deseados e imprevistos.

Los impactos de estos cambios —siempre dentro del marco de la economía de cada país— son diferentes en los grupos humanos, según la clase, el género y la edad. Además de que debido a las características de los

¹ Tales como liberalización del comercio, privatización de empresas o de áreas de intervención pública, recortes de gasto, reducción del estado, desregulación de la economía.

sistemas y jerarquías sociales de género establecidos, las mujeres y los hombres ingresan en condiciones desiguales a estos procesos de reestructuración, obteniendo por ende resultados diferenciados.

A partir de datos y estudios disponibles, una primera exploración de los impactos de los cambios que se perciben sobre la población femenina permite apreciar que éstos son de dos tipos: 1) estructurales y de largo plazo; 2) coyunturales, tanto macroeconómicos como microeconómicos.

I. Impactos estructurales y de largo plazo

Entre los cambios estructurales procurados por las reestructuraciones económicas destaca, sin duda, *la transición estructural* de la posición de las mujeres, que pasan de la dependencia personal de un marido o padre proveedor, a la dependencia respecto del mercado.

Entre los años posteriores a la recuperación de la segunda posguerra (de los años cincuenta a los setenta) las tasas de participación femenina en el mercado de trabajo se ubicaban entre 10 y 18% de la PEA ocupada —excepción hecha de los países nórdicos donde, sobre todo a partir de los años setenta, se da un incremento importante de la participación de las mujeres en la PEA (23%). Pero a inicios de los años noventa, la expansión del empleo femenino y su participación en áreas laborales anteriormente masculinizadas ha dado sustento a la llamada “feminización del empleo”. Esta es resultado del mayor crecimiento relativo de las tasas de participación de la PEA femenina entre la población con empleo, impulsado por oleadas sucesivas de crisis económicas y por la apertura de nuevos mercados.

Merced a esto, las mujeres representan ahora entre 30 y 52% de la mano de obra ocupada en el nivel mundial. Es decir, han salido masivamente del nicho doméstico y se han convertido en sustento o sostén de millones de hogares. La consecuencia es la consolidación de una nueva figura social, la de *las mujeres como trabajadoras*, y ya no sólo *las mujeres como amas de casa*, lo que tiene, como es lógico, importantes repercusiones en la confección de políticas públicas.

En efecto, esta presencia de la mujer como *trabajadora* representa un cambio estructural en su posición social histórica, de enormes consecuencias económicas, políticas y sociales. La transición que supone este paso masivo de las mujeres del ámbito doméstico al del trabajo remunerado, se da, empero, en un marco de circunstancias históricas, ciclos económicos y procesos sociales complejo y desventajoso. Harto distinto al ciclo econó-

mico y político que acompañó al auge del empleo masculino, entre 1890 a 1970.² Puntualicemos estas desventajas.

1.- El punto de partida de la desventajosa incorporación de las mujeres a la economía global radica, sin duda, en su falta de poder político y en su ubicación en la economía: colocadas como agentes marginales y no competitivas, asignadas no al mundo de los valores, sino al de los intercambios simbólicos no mercantiles y las actividades familiares: lo doméstico y lo comunitario.

La crítica a este emplazamiento generizado y a las abstracciones de la racionalidad del cálculo (*homo economicus*) construidas en la disciplina económica desde Adam Smith a la actualidad, ha sido abordada espléndidamente por Nancy Folbre, Diane Nelson y el grupo de académicas que se reúnen en torno a *Feminist Economics*. Sintéticamente, esta crítica señala cómo los padres fundadores de la economía declararon a las mujeres seres desinteresados, altruistas, naturalmente obedientes y avocadas a satisfacer a los otros; marginales a la economía o competitivas sólo para el trabajo doméstico, por lo tanto, seres no generadores de valor.

Entretanto, los hombres fueron definidos como racionales, interesados, calculadores, competitivos, heroicos y con dotes de mando. En suma, productivos y ciudadanos, abstraídos del mundo doméstico y aptos para jugar en el mundo de la racionalidad económica y desempeñar dentro de la familia el papel de proveeduría y dominio.

Bajo estas definiciones se estableció un dualismo sexista en las instituciones económicas, fundado en un imaginario social basado, por una parte, en la idea de la mujer como *ama de casa*. Idea que niega la activa participación que las mujeres han tenido siempre en la producción de valor, desde el ámbito doméstico, el trabajo agropecuario, la industria, la minería, etc., y que las ubica como sempiternas dependientes económicas.

Mientras, por el otro lado, se establecía la imagen del hombre, como *el trabajador* formado y libre de toda dependencia, disponible a jornada completa y con plena autonomía y movilidad.

² El largo ciclo de masculinización del mercado de trabajo que va de 1870 a 1970 se dio en el marco de formación y fortalecimiento de los sindicatos, los partidos de masas y la consolidación del estado-nación, así como del desarrollo de la ciudadanía y los derechos sociales y económicos. El ciclo histórico en el que crece el empleo femenino está marcado, por el contrario, por la debilidad de los sindicatos, la crisis de los partidos, la debilidad del estado-nación, así como el vaciamiento de los contenidos sociales y económicos de la ciudadanía.

Sobre esta doble ficción se desarrollaron, hasta fechas muy recientes, los contenidos de los derechos ciudadanos (civiles, políticos, sociales y económicos) y se establecieron los estándares de la participación y la integración social de las mujeres en el mundo del trabajo y de los valores económicos que perviven hasta hoy.

En este marco, la desventaja femenina en el mercado de trabajo consiste en que no está considerada en el modelo de agente productivo que subyace a la racionalidad de los empleadores y a las reglas del contrato laboral, que implican, como ya se mencionó, a un sujeto libre de dependencias, con plena autonomía de movimientos y dedicado de tiempo completo al trabajo productivo.

Con este parámetro de fondo, el modelo de los derechos laborales, de los estándares productivos y de las remuneraciones es masculino o androcéntrico. Sin embargo, en el mundo de la globalización, donde predomina la lógica de la ventaja comparativa y competitiva y la búsqueda de la mayor rentabilidad, el trabajo de las mujeres —ese agente productivo marginal— se constituye en un gran atractivo, ya que ofrece al mismo tiempo que flexibilidad, escasa o nula regulación y ausencia de formas contractuales colectivas, bajo costo, disciplina de trabajo y productividad.

2. En este tránsito, el peso de la estructura escindida —entre el mundo privado doméstico y el mundo mercantil y público— cae sobre las espaldas de las trabajadoras. Ya que el problema de la desarticulación conceptual y funcional del mundo del trabajo doméstico con el mundo del trabajo extra doméstico, entre la *trabajadora* y el *ama de casa*, aparece sobre todo en los países sin tradición de políticas de bienestar —como es el caso de la mayoría de los nuevos países industrializados— como un *problema* que cada mujer debe resolver en lo individual.

En consecuencia, la gestión del modo de subsistencia cotidiano de la *ama de casa-trabajadora* implica que cada mujer deba integrar diariamente procesos sociales con lógicas y racionalidades diversas y hasta contradictorias. Deben jugar simultáneamente con las reglas del intercambio simbólico para gestionar, en las familias y comunidades, favores y servicios que les faciliten el cumplimiento de obligaciones de madre, hija, esposa, etc., con las reglas del mercado para cumplir y competir en su actividad remunerada, debiendo además tomar en cuenta para su gestión doméstica la normatividad de servicios públicos (provistos por el estado o por el

mercado) que están diseñados para un perfil de mujer que no corresponde a la realidad de las trabajadoras.

En este sentido, para armonizar el desempeño de estas diversas estructuras separadas, las mujeres pagan un alto costo de oportunidad consistente, bien sea en cubrir el salario de una o varias mujeres que las sustituyan en la gestión del hogar, o bien en trabajar en empleos “flexibles” de medio tiempo o a destajo, debiendo además realizar dobles o triples jornadas y asumir tensiones y negociaciones cotidianas en el hogar para redistribuir una carga que se les adjudica *por naturaleza*. Es decir, deben tejer y retejer cada día los fragmentos de una red de relaciones familiares, personales y sociales, que les permitan resolver estas brechas y realizar su trabajo extra doméstico, con las desventajas de su rol genérico.

El aporte de este esfuerzo significa un ahorro y una ganancia tanto para los empleadores como para el estado y las familias; para los primeros porque no cubren el costo de la seguridad y los servicios sociales que implicaría sustituir el trabajo doméstico y de cuidado de las mujeres trabajadoras.

Macroeconómicamente esto implica que las mujeres trabajadoras, con sus gestiones y su trabajo doméstico, permiten un ahorro importante de recursos a la sociedad y al estado. Ahorro que se queda en una renta adicional, una especie de *plusvalía social de género* que se reparte entre el estado —que no gasta los recursos necesarios para auxiliar a las familias de las mujeres trabajadoras en la carga doméstica del cuidado— y los empleadores —que no pagan costos de seguridad y servicios sociales para las trabajadoras y sus familiares dependientes.

Para las familias, que absorben, con el trabajo doméstico no remunerado de sus mujeres, el costo de actividades y servicios de cuidado que no se cubren vía el ingreso o vía las prestaciones, este aporte representa un ahorro en gasto de consumo que les permite acceder a otros bienes o completar la satisfacción de sus necesidades más apremiantes. La invisibilidad económica de este trabajo y la escasez de datos estadísticos dificulta el cálculo del aporte macroeconómico de las mujeres. Sin embargo, las estimaciones efectuadas a partir de las estadísticas de uso del tiempo ubican el valor de éste entre 17 y 25% del PIB.³

³ En el caso de México, estimaciones efectuadas por M. Pedrero, a partir de datos de la ENIG 1996 ubican el valor del trabajo doméstico de las mexicanas en 17% del PIB de ese año.

II. Los impactos coyunturales

Los efectos coyunturales de la liberalización y de las reformas económicas en la situación de las mujeres y en las relaciones de género son de tipo macroeconómico y microeconómico. Entre los primeros, se ubican las relaciones e impactos entre comercio y crecimiento económico, bienestar familiar e igualdad de género. Entre los segundos, están los efectos relativos al mercado de trabajo y su influencia sobre las brechas de género: salarios, ocupación, segregación y efectos socioeconómicos vinculados a la seguridad alimentaria, el empoderamiento y el impacto en el uso de tiempo de mujeres y hombres.

Son escasos aún los estudios de balance acerca del impacto diferenciado por sexo de las reformas y la reestructuración económicas.⁴ Sin embargo, los análisis sectoriales, regionales y los estudios de caso existentes arrojan suficientes evidencias como para afirmar que las consecuencias de la liberalización comercial y de las reformas estructurales sobre las mujeres y su participación económica, conforman un complejo mosaico de saldos y ganancias relativas, modulados o condicionados por factores previos o contextuales, tanto estructurales como sistémicos, en las sociedades donde se presentan.

Estos factores tienen que ver con los patrones de género y las reglas institucionales que dan acceso a los recursos económicos y a la formación de capacidades de mujeres y hombres, y dependen asimismo de las tendencias y pautas de segregación y/o discriminación laboral establecidas o estructuradas en etapas previas. Cuentan también los niveles educativos y de remuneración del mercado laboral en su conjunto, así como las coyunturas macroeconómicas y los procesos microeconómicos y regionales.

A muy grandes trazos, de acuerdo con los estudios y datos disponibles, algunos de los efectos consecuencia de las reestructuraciones económicas sobre las mujeres trabajadoras en casi todo el mundo son :

⁴ Destacan en este punto los trabajos de Brígida García y Orlandina de Oliveira, centrados básicamente en el estudio de la PEA femenina y en los aportes de las mujeres a las familias; de Edith Pacheco y Sara Parker, que analizan el impacto diferenciado del empleo y el desempleo en la Ciudad de México, y los estudios sobre la fuerza de trabajo femenina en las maquiladoras de la frontera norte.

Efectos positivos

- Aumento constante de la participación económica de las mujeres, como resultado de la expansión del comercio internacional.
- Reducción relativa de la segregación ocupacional por sexo, sobre todo en sectores ocupacionales de mayor escolaridad.
- Ampliación del acceso de la mujer a los activos económicos (capacitación, propiedad, crédito, empresas).
- Incremento relativo de su autonomía personal y de su capacidad económica.
- Transformación de las relaciones de género al interior de las familias como resultado del mayor aporte económico de las mujeres.
- Incremento de la capacidad de negociación de las mujeres al interior de las familias.
- Ampliación de las expectativas de vida.
- Incremento de la participación social de la mujer.
- Creciente legitimación de las demandas de género.

Efectos negativos

- Absorción por parte de las trabajadoras de los costos del incremento de la “productividad” de las empresas, cuando éstos se basan en la flexibilización de formas contractuales. Este tipo de flexibilidad disminuye servicios y prestaciones sociales para las mujeres, pero afecta en general la calidad de los empleos tanto para hombres como para mujeres.
- Preferencia por la incorporación femenina en empleos, procesos o actividades poco calificadas.
- Disminución relativa de la brecha salarial de género asociada más a una baja generalizada en la calidad y remuneración de los empleos en su conjunto que a una mejor calidad y remuneración de los empleos femeninos, sobre todo en los niveles más bajos de la pirámide ocupacional. Las pérdidas, así, se cargan también a las condiciones de trabajo de los hombres.
- Sin embargo, en los niveles de alta escolaridad, las brechas salariales de género no sólo se mantienen, sino que han tenido a ensancharse.⁵

⁵ De acuerdo con datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, en 2002, las mujeres y los hombres con una escolaridad de entre 10 y 15 años, presentaban una brecha salarial de 10% menos en las mujeres, respecto al salario de los hombres. En cambio entre las mujeres y los hombres con escolaridad de entre 18 y más de 20 años de estudios, esta

- Vinculación entre informalidad y empleo femenino, pues, aunque también aumenta el empleo informal de los hombres, es mayor el número de mujeres que tienen empleos informales.
- Oportunidades restringidas de las mujeres para la negociación de mejores condiciones laborales y para capacitación, por efecto de la doble jornada.
- Vinculación entre desempleo y género, ya que las mujeres son preferidas a la hora de los ajustes de personal.

Entre las evidencias más compartidas se ubica también la relación entre feminización de la fuerza de trabajo y crecimiento económico a partir de exportaciones. Sin embargo, es casi una constante que el hecho de que las mujeres ganen salarios menores a los de los hombres sea visto como una ventaja por parte de las empresas exportadoras puesto que reduce los costos de producción. En este sentido, en los países en desarrollo, o de nueva industrialización, se ha establecido (Ertuk y Cagatay 1995) una relación entre el volumen de comercio, la intensificación de la competencia internacional y la caída salarial de las actividades feminizadas.

En estos países, la expansión del trabajo femenino en la industria y en las actividades exportadoras ha significado un mejoramiento en la oferta y en las condiciones del empleo femenino, aunque para el conjunto del mercado de trabajo se ha asociado al incremento de los empleos precarios (Jockers y Weston 1994; Ariza, de Oliveira y Eternod 2002).

En tanto, en los países industrializados, las menores remuneraciones al trabajo femenino han incentivado el incremento del empleo femenino por sobre el masculino, sobre todo en el sector industrial o manufacturero. En todo caso, la *feminización de la fuerza de trabajo* en las actividades exportadoras se concentra en actividades que requieren poca calificación.

Los estudios muestran también la relación del empleo femenino con tendencias al deterioro de las condiciones de trabajo en esas mismas actividades, por lo que en el agregado, su impacto puede tender a afectar estándares y derechos laborales de importancia para las propias mujeres (Cagatay 1996).⁶

brecha ascendía hasta 50%. De esta suerte, se constata que el capital educativo de las mujeres se valora menos que el de los hombres.

⁶ De manera destacada, éste es el caso de la licencia de maternidad que en todas partes se ha visto afectada. Entre estos estándares están también otros acuerdos de la OIT, como los relativos al trabajo a domicilio, la igualdad de oportunidades en el empleo, o el pago igual por trabajo igual, que generalmente no se cumplen.

Sobre este último aspecto también se han destacado las restricciones que tienen las mujeres para la negociación de sus derechos laborales, debido al peso de los roles tradicionales de género que modelan la segregación laboral, por una parte, y, por la otra, obligan a las mujeres a mantener una doble jornada (doméstica y extra doméstica) que restringe sus oportunidades para la participación social.

La segregación de género también ha sido documentada por los diversos estudios efectuados. Hay suficiente evidencia para afirmar que buena parte de la competitividad en actividades exportadoras de los países en desarrollo, y sobre todo de muchos de los de nueva industrialización, se sustenta en sectores industriales como los textiles, las industrias del cuero y del vestido y las manufacturas ligeras, en los cuales hay una mayor concentración de mano de obra femenina. Esta segmentación, empero, se produce también en el caso de los países industrializados, a la hora de emprender estrategias de sustitución de importaciones en estos mismos sectores, de modo tal que el sesgo de género se duplica. Así, en ambos tipos de países, los nuevos puestos reproducen los sesgos de segregación ocupacional por género ya existentes en la estructura de mercado de trabajo e, incluso, la intensifican.

Se ha destacado también (Carr, Chen y Tate 2000) la cuestión de la calidad de los empleos a los que acceden las mujeres, señalando particularmente el caso del trabajo a domicilio, cuando éste no es más que una estrategia de descentralización de cadenas productivas por parte de corporaciones multinacionales o una estrategia de las empresas para transferir costos de producción. En este mismo tenor, se apunta el vínculo entre informalidad y trabajo femenino, que mantienen una estrecha relación en este periodo.

Otros estudios apuntan al efecto agregado de la discriminación salarial de género en las condiciones generales de trabajo. Es el caso de Taiwán (Berik 2002), donde el efecto de la feminización del empleo sobre los mercados de trabajo lleva, a largo o a mediano plazo, a reducir la brecha salarial entre hombres y mujeres, siendo mayores las pérdidas para los salarios masculinos.

El impacto diferencial del desempleo que afecta más a mujeres que a hombres, es otro de los asuntos abordados en los estudios (Kucera y Milberg 2000; Pacheco y Parker 2001). Estos estudios señalan que el impacto de las crisis microeconómicas (países de la OCDE) o macroeconómicas (México, 1986 y 1994) afectan mayormente al empleo femenino. Es decir, que las

preferencias discriminatorias de los empleadores favorecen en caso de crisis o ajuste sectorial el despido de las mujeres. En el ámbito sectorial, las mujeres son más propensas a perder sus empleos debido a las fluctuaciones de las corrientes del comercio, sobre todo en aquellas actividades intensivas en mano de obra.⁷

Finalmente, hay estudios que señalan el impacto diferencial de las políticas macroeconómicas, comerciales, laborales y de la propia política social, sobre hombres y mujeres. Es el caso de los países europeos, en los cuales los estudios indican que las políticas laborales y sociales de protección a los trabajadores con desventajas terminan reproduciendo los sesgos discriminatorios, ya que benefician menos a las mujeres que a los hombres (Gregory y Kalwij 2000).⁸

Otros estudios han encontrado que los ciclos de las industrias globalizadas (maquila y posmaquila), en búsqueda constante de ventajas competitivas y comparativas, afectan más el empleo de las mujeres que el de los hombres. Así, por ejemplo en el caso de México, se constata la disminución en las tasas de participación de las mujeres en la fuerza laboral de las maquiladoras que ha caído de 78% a 57% entre 1975 y 1998, debido al cambio en el tipo de industrias que conforman el sector y al creciente atractivo que significa este sector para los hombres.

La segregación y discriminación de género también han sido detectadas en estos análisis, a partir de las actividades con mayor participación de hombres y de mujeres. Así, también en el caso de México, las industrias que pagan más altos salarios (maquinaria y equipo de transporte) tienen una proporción mucho menor de mujeres en comparación con otras industrias. Y un mayor número de mujeres en una industria se correlaciona negativamente con el ingreso por hora.⁹

⁷ Pacheco y Parker (2001) analizaron los datos de la ENEU y de la ENE para los periodos de crisis y sobreajuste de 1987 y 1995, y encontraron que el desempleo y los despidos afectan más a las mujeres que a los hombres, independientemente de sus calificaciones educativas, y resultan más afectadas las que tienen empleos más precarios.

⁸ El estudio referido señala que a pesar de los mayores niveles educativos alcanzados por las mujeres, en muchos de los países europeos las mujeres ganan menores salarios que los hombres, tienen mayor probabilidad de ser empleadas en ocupaciones de menor calificación y sufren tasas de desempleo más elevadas, lo que las hace más vulnerables frente a las fluctuaciones comerciales y de inversión.

⁹ Una trabajadora de línea de producción gana 92 centavos por cada peso ganado por un hombre en puestos similares.

Los indicadores de discriminación salarial, calculados a partir del salario promedio hora de hombres y mujeres mexicanos aplicados sobre los datos de encuestas de empleo (Parker 1999), señalan que tal discriminación — eliminando el efecto de los distintos niveles de escolaridad— tanto en subsectores de alta como de baja y moderada precariedad (en términos de prestaciones laborales y seguridad en el empleo), e independientemente del grado de feminización o de segregación laboral, es más acentuada en el comercio, la industria no manufacturera y en los servicios al productor.

En otros casos se ha detectado que las mujeres empleadas en industrias como la electrónica, la automotriz o aun en algunas actividades de la agricultura tecnificada, ocupan los puestos menos calificados y tienen menores oportunidades de formación o capacitación, sin que se le reconozcan como calificación laboral sus habilidades (De la Garza, Flores, Torres Franco 2001).

Hay trabajos que documentan, igualmente en México, la preferencia discriminatoria del comportamiento del mercado de trabajo hacia las mujeres en cuanto a la precariedad de los empleos. Esto se ubica en el sector terciario, particularmente en actividades de servicios personales. De acuerdo con datos de 1991 a 1995, una proporción más alta de mujeres trabaja en jornadas de tiempo parcial o recibe retribuciones bajas. Sin embargo, los datos también constatan el incremento del porcentaje de varones asalariados que accede a empleos precarios, aunque con una remuneración salarial mayor a la de las mujeres (De Oliveira y Ariza 1999).

Es decir que, de acuerdo con estos estudios, se encuentra una relación entre la profundización de la reestructuración económica operada en esos años y un proceso de precarización conjunta de la mano de obra, asalariada y no asalariada, masculina y femenina.

Los estudios sobre la evolución de los micronegocios documentan, por su parte, el incremento en México, al igual que en el resto del mundo, de la participación femenina en este sector, lo que corrobora que los efectos discriminatorios o segregacionistas del mercado de trabajo respecto a las mujeres, tanto como su condición de desventaja por efecto de la doble jornada, conducen a que las mujeres emprendan actividades por cuenta propia o establezcan pequeñas empresas donde no las restrinja el llamado “techo de cristal”.¹⁰

¹⁰ De acuerdo con datos internacionales, ante las restricciones para ascender a los puestos más altos que las mujeres con más alta escolaridad encuentran en las empresas, éstas buscan crear sus propias empresas. Así, en Estados Unidos y en varios países de Europa, 25% de las nuevas empresas que se han creado entre 1995 y 2000, corresponde a mujeres.

Así, de 1991, cuando las mujeres representaban sólo 25.3% de los empleadores, a 1999, el número de las empleadoras se ha incrementado en más de cinco puntos porcentuales, y actualmente los pequeños negocios que pertenecen a mujeres representan de 26 a 44% de todas estas empresas; sin embargo, las mujeres ganan entre 36 y 50% de lo que ganan sus contrapartes masculinas. Además de que hay sobrerrepresentación de las mujeres en el sector del autoempleo, y los sectores en los que ha aumentado más la participación de mujeres empresarias son los de restaurantes, hoteles, comunicaciones, servicios profesionales y financieros (Zabludovsky 1998 y 2001).

En el sector agropecuario, las tasas de participación de las mujeres generalmente han sido bajas, aunque es el sector en el que se presenta con mayor incidencia el trabajo no remunerado de la mujer. Es decir, hay una invisibilización del aporte femenino a las actividades del sector. No obstante, es creciente su participación en las actividades de exportación de la zona noroeste del país, básicamente en las filas de los jornaleros agrícolas, donde las mujeres representan entre 50 y 30% de la mano de obra ocupada. Esto es particularmente importante para las generaciones más jóvenes de mujeres, que están comenzando a alcanzar a sus contrapartes masculinas, aunque no se sabe si esto representa un fenómeno generacional o solamente de corto plazo.

Actualmente, se estima que las hijas de las familias ejidales que todavía viven en el hogar (sin importar su estado civil), tienen casi siete veces más probabilidad de trabajar fuera de la parcela que sus madres (18.2% *versus* 2.7%).

Los pocos estudios sobre el problema coinciden en señalar que la mano de obra femenina ocupada en actividades agrícolas de exportación en México, es básicamente población muy joven (entre 14 y 29 años) y con niveles de escolaridad relativamente altos en comparación al conjunto de la población femenina rural; son solteras y sus salarios forman parte importante del ingreso familiar (C. de Grammont y Lara 1999). Pero se trata de empleos altamente precarios, ya que laboran sin contratos, con pago a destajo o por tareas, carecen de prestaciones sociales y de regulación de las jornadas de trabajo.

En conclusión, los perfiles que arrojan los diversos trabajos revisados permiten corroborar la presencia de un cambio importante de la participación económica de la mujer a partir de los procesos de reforma económica y liberalización comercial, que, sin embargo, no han sido evaluados en todas sus dimensiones. Se hace por ello necesario localizar y diferenciar los impactos por región, dada la heterogeneidad de las condiciones y oportunidades económicas entre las diversas zonas.

De crucial importancia sería conocer la relación que hay entre el incremento del trabajo femenino y la calidad del mismo, con relación a coberturas de seguridad social, protección y estabilidad laboral. Pero también determinar el efecto agregado de este empleo en las condiciones generales de trabajo, y viceversa.

Es igualmente necesario conocer cómo ha evolucionado el uso del tiempo de las mujeres ocupadas en el mercado laboral, entre sus actividades económicas y las actividades domésticas, y bajo qué figuras debe ser considerada la mujer en el diseño de políticas públicas, habida cuenta de que su lugar estructural ha cambiado como consecuencia de su participación económica.●

Bibliografía

- Ariza, Marina, Orlandina de Oliveira y Marcela Eternod, 2001, "La fuerza de trabajo en México: un siglo de cambios", en José Gómez de León Cruces y Cecilia Rabell Romero (eds.), *Cien años de cambio demográfico en México*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Berik, Günseli, Yana van der Meulen Rodgers and Joseph Zveglic, Jr., 2002, "Globalization and the Gender Wage Gap: Evidence from East Asia" ponencia presentada en la conferencia sobre New Directions in Research on Gender-Aware Macroeconomics and International Economics, Levy Economics Institute of Bard College, mayo.
- García, Brígida (coord.), 2002, *Población y sociedad al inicio del siglo XXI*, El Colegio de México, México.
- Cagatay, Nilufer, D. Elson y Caren Grown, 1995, "Introduction to the Special Issue on Gender, Adjustment and Macroeconomics", en *Gender, Adjustment and Macroeconomics, Special Issue World Development*, vol. 23, núm. 11, noviembre.
- Cagatay, Nilufer, 1996, "Trade and Gender in Issues of Concern: Asian and Pacific Developing Economies and the first WTO Ministerial Conference", *ESCAP Studies in Trade and Investment* núm. 22, Jakarta.
- Carr, M., M. Chen and J. Tate, 2000, "Globalization and Homebased Workers", *Feminist Economics*, vol. 6, núm. 3.
- De Grammont, Hubert C. y Sara Lara, 1999, "Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en la empresa hortícola" en Hubert C. de Grammont (coord.), *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, UNAM/IIS/Plaza y Valdés, México.

- Ertuk, Korkut y Nilufer Cagatay, 1995, "Macroeconomic Consequences of Cyclical and Secular Changes in Feminization: An Experiment at Gendered Macromodeling", *Gender, Adjustment and Macroeconomics, Special Issue of World Development*, vol. 23, núm. 11, noviembre.
- Fontana, Marzia, Susan Joekes y Rachel Masika, 1998, "Global Trade Expansion and Liberalisation: Gender Issues and Impacts. A study prepared for the Department for International Development (DFID) UK", enero.
- Fontana, Marzia, 2003, "The Gender Effects of Trade Liberalisation in Developing Countries: A Review of the Literature", Discussion Papers, Economics, University of Sussex, Brighton.
- García, Brígida, Mercedes Blanco y Edith Pacheco, 1999, "Género y trabajo extradoméstico," en Brígida García (ed.), *Mujer, género y población en México*, El Colegio de México/Sociedad Mexicana de Demografía, pp. 273-316.
- Hassanali, Soraya, 2000, "International Trade: Putting Gender Into the Process Initiatives and Lessons Learned", Status of Women Canada, en www.swc-cfc.gc.ca/pubs/0662661974/200012_0662661974_1_e.html
- Joekes, Susan y Ann Weston, 1994, *Women and the New Trade Agenda*. United Nations Development Fund for Women (UNIFEM), Nueva York.
- Kucera, David y William Milberg, 2000, "Gender Segregation and Gender Bias in Manufacturing Trade Expansion: Revisiting the 'Wood Asymmetry'", *World Development* vol. 28, núm. 7, pp. 1191-1210.
- Lara, Sara, 2003, "Violencia y contrapoder: una ventana al mundo de las mujeres indígenas migrantes en México", *Estudios Feministas*, vol. 11, núm. 2, Florianópolis, Brasil.
- McCaa, Robert, Albert Esteve, Rodolfo Gutiérrez y Gabriela Vásquez, "Women in the workforce: calibrating census microdata against gold standards. Mexico, 1990-2000", University of Minnesota Population Center, en www.comie.org.mx/revista/Pdfs/Carpeta19/19aportdisc1.pdf
- Pacheco, Edith y Susan Parker, 2001, "Movilidad en el mercado de trabajo urbano: evidencias longitudinales para dos periodos de crisis en México", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 63, núm. 2.
- Parker, Susan, 1999, "Niveles salariales de hombres y mujeres: diferencias por ocupación en las áreas urbanas de México", en *México diverso y desigual: enfoques sociodemográficos*, El Colegio de México, vol. 4.
- Zabludovsky, Gina, 2001, *Mujeres en cargos de dirección en América Latina. Estudios sobre Argentina, Chile, México y Venezuela*, Miguel Ángel Porrúa, México.
- Zabludovsky, Gina, 1998, *Mujeres empresarias en México*, UNAM, México.