

Documento preparado para el curso “Las multinacionales españolas en América Latina: realidades y resistencias”, Asociación Paz con Dignidad e Instituto HEGOA de la Universidad del País Vasco. Bilbao, 7-11 de Noviembre de 2005. Este trabajo se desarrolla en el marco del programa de investigación del Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio.

Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo (CIEDUR)

**Capítulo Latinoamericano - Red Internacional de Género y Comercio
(RIGC-LA)**

**EL IMPACTO DE LAS
MULTINACIONALES
SOBRE LAS MUJERES
EN AMÉRICA LATINA**

**Soledad Salvador
Serie DOCUMENTOS DE TRABAJO Nº 113
Diciembre de 2005**

**CIEDUR - Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo, Uruguay
Av. 18 de Julio 1645, piso 7. 11.200 – Montevideo, URUGUAY.
Tel/fax (005982) 408 45 20**

1. La relevancia del género para el análisis macroeconómico

El concepto de *género* hace referencia a la construcción cultural, social e histórica de los roles que hombres y mujeres desempeñan en la sociedad. Esa diferenciación de roles asigna a las mujeres las tareas de reproducción social no remuneradas (el cuidado de niños, ancianos y enfermos, las tareas domésticas y las actividades comunitarias de similares características) y a los hombres las actividades de producción (orientadas al mercado) y remuneradas. Ello determina la existencia de relaciones desiguales de poder producto de las diferentes posiciones jerárquicas que ocupan hombres y mujeres en la sociedad. Las mismas se expresan en las posibilidades de acceso y control de los recursos (económicos, financieros), y de participación en la toma de decisiones políticas o económicas.

Existe en cada sociedad un *sistema de relaciones de género* que comprende al conjunto de normas formales (leyes y instituciones) e informales (producto de la repetición y la costumbre) que gobiernan las relaciones entre los individuos y los grupos, y moldean sus expectativas en las relaciones con los demás. (Guzmán, 2003) En la medida que los resultados del funcionamiento de la economía impactan en el bienestar de los hombres y mujeres, produciendo resultados diferenciados, que a su vez generan cambios en las relaciones sociales y en las expectativas, es posible afirmar que el orden económico interactúa con el de género.

El supuesto general que prevalece en los análisis macroeconómicos tradicionales descansa en que los objetivos de política económica y sus instrumentos son neutrales al género. Sin embargo, las instituciones económicas y el propio mercado se encuentran influidos por el orden de género, no solamente reflejando las desigualdades, sino fortaleciéndolas. Las políticas comerciales y financieras no escapan a esta característica, y transmiten sesgos de género. (Çagatay, Elson y Grown, 1995; Elson y Çagatay, 2000)

La economía feminista ha realizado avances considerables en términos teóricos y empíricos sobre los impactos de género de la apertura comercial y financiera, incluyendo el análisis de la inversión extranjera directa que forma parte de esos procesos de liberalización. Su aporte se puede observar, por ejemplo en el estudio de los impactos diferenciados sobre el mercado de trabajo teniendo en cuenta los sectores en que se insertan hombres y mujeres, sus diferentes niveles de remuneración y la calidad de los puestos de trabajo que ocupan (en términos de protección social y demás beneficios). A su vez, en términos de la esfera de la economía no remunerada, se estudian las interacciones entre trabajo remunerado y no remunerado que tiene implicancias importantes para la calidad de vida y el tiempo de ocio de las mujeres y sus posibilidades de inserción laboral, su autonomía económica, etc.

Sus resultados muestran que las políticas de apertura y liberalización comercial han tenido impactos diferenciados por género, estrato socio-económico, etnia, etc. Estos efectos varían de acuerdo a los tipos de economía, pudiendo incluso ser contradictorios. De hecho, no es posible –ni siquiera tendría sentido– concluir si la liberalización comercial es “buena” o “mala” para las mujeres en términos relativos o absolutos, ya que sus impactos varían entre países, grupos de mujeres, sectores de la economía. Por una parte, se ha producido una creciente feminización de la fuerza de trabajo, que ha implicado avances importantes en el proceso de empoderamiento femenino (básicamente en términos de independencia económica). Pero, se mantienen niveles de segregación importantes donde las mujeres están concentradas en puestos de trabajo de menor remuneración o nivel jerárquico. También, las condiciones laborales han empeorado y, en algunos sectores y países, se vincula a la

feminización de la fuerza de trabajo. En esos casos, el capital (la inversión) se basa en esa inferior condición del empleo femenino para competir en los mercados internacionales. En esos casos, las desigualdades no sólo se aprovechan, sino que se refuerzan.

En el caso de mujeres empresarias, cuando se expanden los nuevos mercados, las mujeres demoran o no logran aprovechar las oportunidades que se presentan, debido a su desventaja previa en términos de acceso al crédito, a la tecnología, y a la información y, también, por el segmento de empresas en el que se concentran.

Por otra parte, se observa una sobrecarga de trabajo en las mujeres ya que su mayor participación en el mercado laboral no conduce necesariamente a una redistribución de las responsabilidades dentro del hogar y hacia la comunidad. Ello erosiona las posibilidades de acceso de las mujeres al mercado laboral y el aprovechamiento de las mejores oportunidades de empleo.

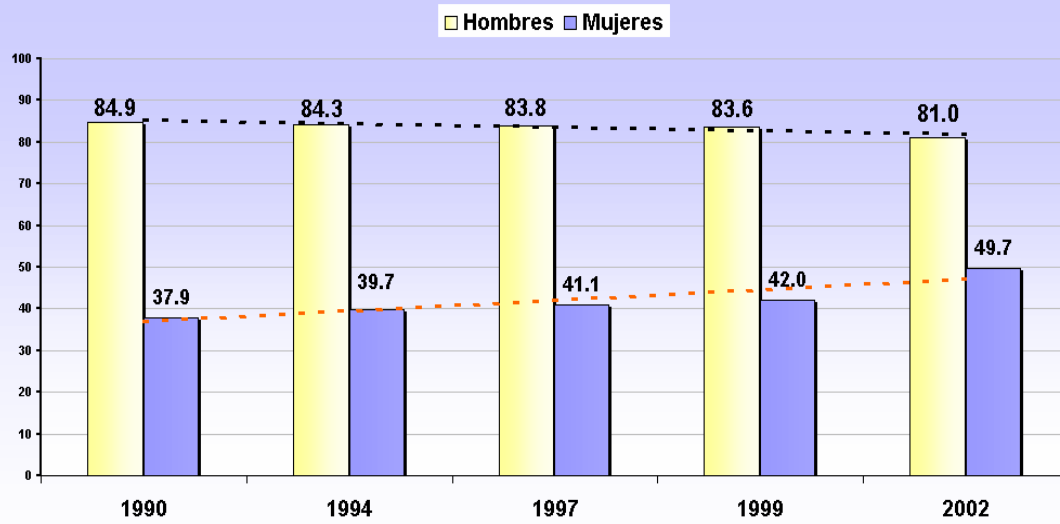
2. Desigualdades de género en América Latina

Los países de América Latina y el Caribe han experimentado historias muy distintas y poseen diferentes patrones de desarrollo económico al interior de tres tradiciones culturales: indígena, hispánica y afro-caribeña. Ello ha conducido a una diversidad considerable en los arreglos familiares y en la división entre tareas productivas y reproductivas entre el hombre y la mujer. Esa división es más fuerte en los territorios que fueron colonia y recibieron la influencia de españoles y portugueses y de la religión católico-romana. Mientras que en las poblaciones negra e indígena la división sexual del trabajo es menor. (Boserup, 1970)

De todas formas, muchos de nuestros países comparten ciertas características como la conjunción de colonialismo y esclavitud, y la presencia de grandes poblaciones urbanas (alrededor del 70%). Hacia fines de los años 60s, las tasas de actividad económica de las mujeres variaban a través de la región, verificándose las mayores tasas en las poblaciones con fuerte presencia africana o asiática que en los países de la costa atlántica (donde la influencia española es más fuerte). Pero, a su vez, la región como un todo se caracterizaba por bajos niveles de actividad económica femenina en áreas rurales y altos niveles en áreas urbanas. Las mujeres tienden a ser más activas en la agricultura en la región del Caribe, donde hay pequeños agricultores, que en América Latina que se caracteriza por la agricultura a gran escala. La realidad de la *commoditización* y mecanización han ido más lejos en la agricultura latinoamericana que en cualquier otra parte del mundo en desarrollo. Ello explica por qué es menos relevante como fuente de empleo en general, y para las mujeres en particular; siendo más relevante su participación en el comercio. (Kabeer, 2003)

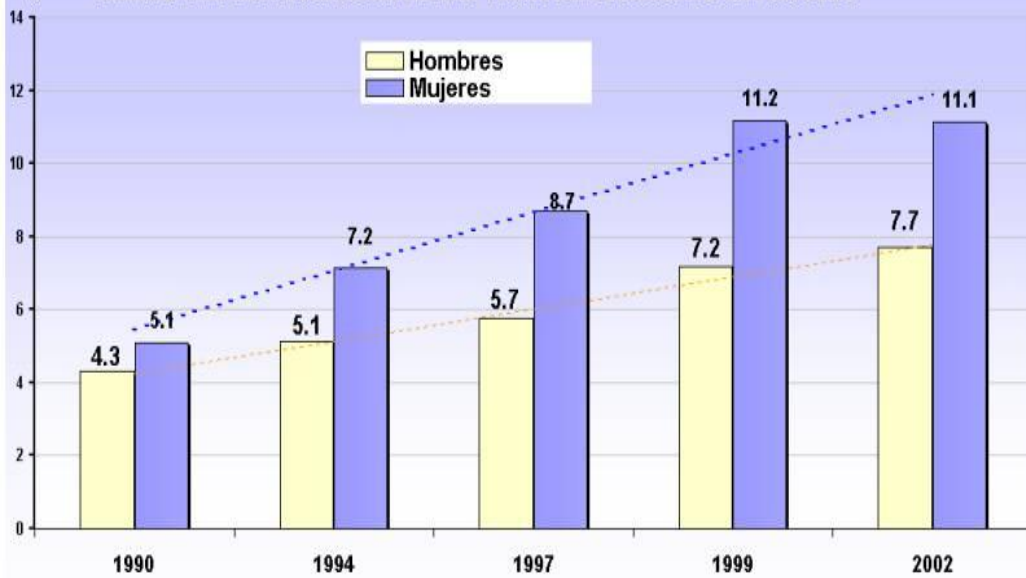
Este panorama ha ido cambiando por el aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. En América Latina ese incremento significó pasar de 38% a 50% entre 1990 y 2002. Ello, a su vez, se da con una constante o decreciente participación masculina lo que lleva a un incremento de la participación de las mujeres en el empleo total. En ese sentido, la brecha de género en la participación laboral se reduce, aunque la tasa de desempleo femenina es mayor a la masculina y esa diferencia se expande durante los noventa.

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE PARTICIPACIÓN POR SEXO



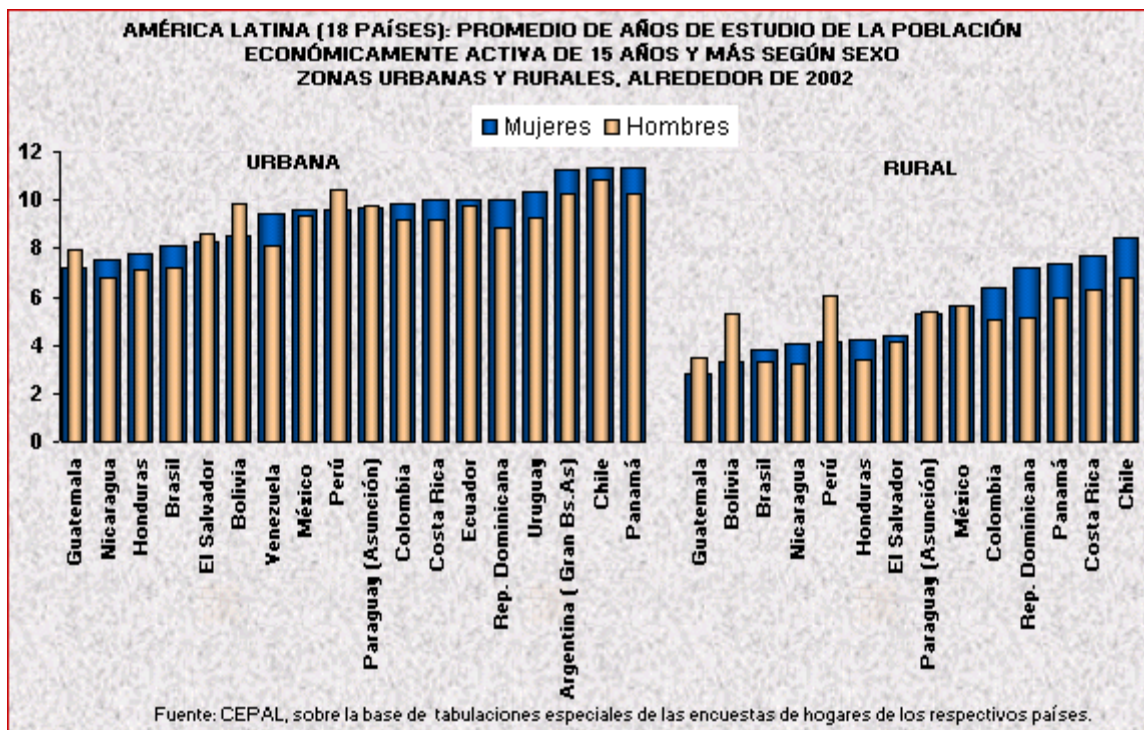
Fuente: CEPAL, sobre la base de estimaciones de la División de Población-Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) y de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

AMÉRICA LATINA : EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE DESOCUPACIÓN POR SEXO



Fuente: CEPAL, sobre la base de estimaciones de la División de Población-Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) y de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

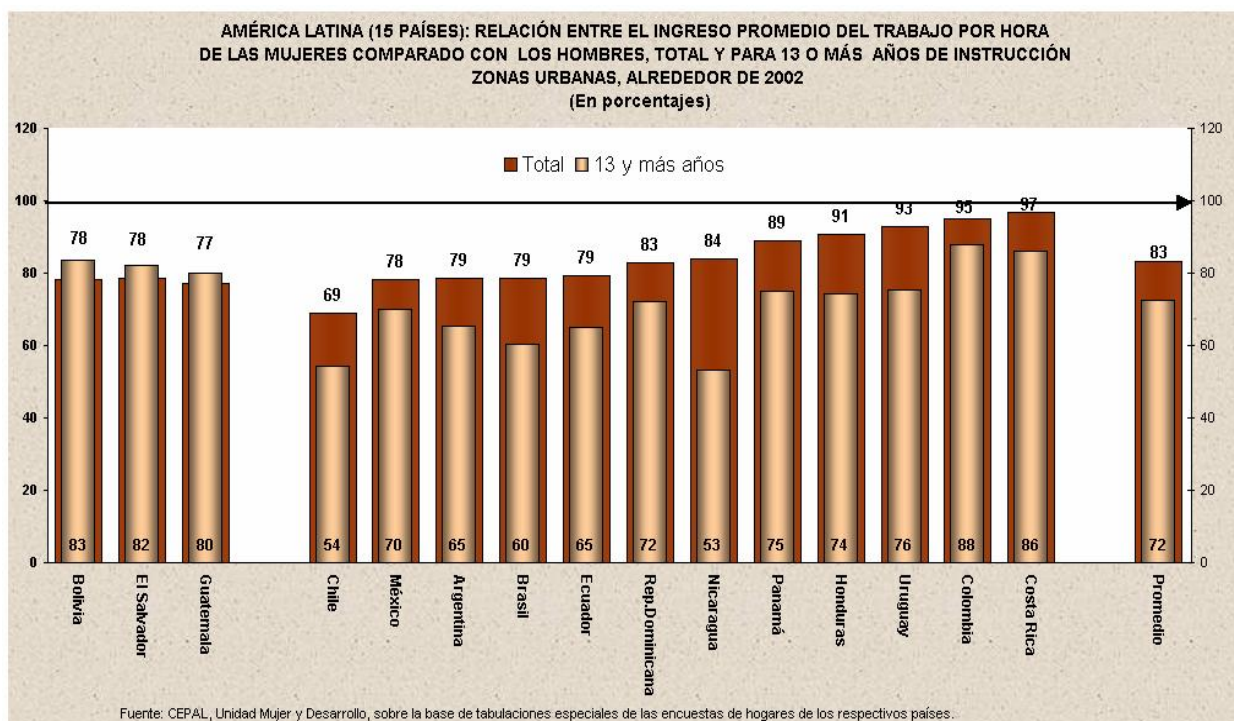
Por su parte, el nivel de calificación de las mujeres se incrementa siendo superior al de los hombres en muchos países.



Mientras se mantiene la segregación ocupacional, concentrándose el empleo de las mujeres en el sector de los servicios.



Ello determina que la brecha salarial se mantenga y sea aún superior en los niveles de calificación más elevados.



La brecha salarial se puede explicar por:

- diferencias en el nivel de calificación (si las mujeres tuvieran un menor nivel al de los hombres lo que no se verifica),
- diferente remuneración de los puestos que ocupan por segregación horizontal (entre sectores de actividad) lo cual puede estar explicado por el hecho de que las mujeres se insertan principalmente en sectores que se asocian a las actividades que realizan en forma no remunerada en el hogar (para lo cual se considera que tienen “capacidades naturales”) y por ello su valor es reducido.
- Cuando existe segregación vertical porque las mujeres no acceden a puestos de jerarquía y ello podría estar explicando que con niveles de calificación elevados la diferencia salarial sea mayor.

Los cambios en la participación laboral de las mujeres han promovido la transición demográfica, por reducción de la natalidad, y una mayor incorporación de los hombres jóvenes en los años de educación secundaria y terciaria.

Pero, el componente más importante del cambio es que las mujeres asumen una mayor carga laboral al insertarse en el mundo del trabajo remunerado y mantener sus responsabilidades en el hogar. Por lo tanto, el nuevo patrón de inserción está determinado por las restricciones que las mujeres enfrentan en términos de su trabajo remunerado en relación a los hombres; lo cual varía, a su vez, a través de las diferentes sociedades, culturas y religiones. Ello puede ir variando a través del tiempo llevando a una mayor distribución de tareas entre los sexos pero el costo que se debe enfrentar para sustituir las tareas del hogar, cuidado de niños, ancianos y enfermos, es generalmente asumida por las mujeres y se transforma en una restricción al evaluar las oportunidades de empleo.

3. Marco de análisis de los impactos de género de la inversión extranjera directa (IED)

Para analizar los impactos de la liberalización comercial y financiera se considera relevante diferenciar los *efectos directos* sobre las estructuras productivas, y el funcionamiento y las características de los mercados de trabajo; de los *efectos indirectos* que a través de otros componentes del sistema económico impactan la vida, el bienestar y la equidad.

Williams (2003) propone para el análisis de los impactos de género de la inversión extranjera directa (IED) los siguientes *efectos directos*:

- sobre la cantidad y calidad del empleo femenino y masculino;
- sobre la naturaleza, dimensión y potencial de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas operadas por mujeres en los países receptores de la IED (a través de su impacto en la producción, la asignación de recursos y la competencia);
- sobre el ambiente de acelerada desregulación de los mercados de trabajo, con consecuencias para la salud y morbilidad de las mujeres;
- sobre la responsabilidad social de las empresas en términos de ambiente, preocupaciones sociales, condiciones de trabajo y transferencia de tecnología;
- sobre los requisitos de desempeño para la IED que incluye: transferencia de tecnología, fortalecimiento de las capacidades domésticas, encadenamientos a empresas locales (especialmente, pequeñas y medianas) y promoción del desarrollo regional.

Por otro lado, plantea que los *impactos indirectos* de la IED sobre la igualdad de género obedecen a sus efectos en:

- la recaudación de impuestos y tarifas; que puede impactar el gasto público y, en particular, el gasto social (salud, educación, vivienda, etc.);
- la disponibilidad de infraestructura (rutas, electrificación) y de servicios sociales, por ejemplo si los gastos se reasignan de la provisión de rutas para la agricultura a proyectos que aseguren un espacio operativo y transporte para atraer IED.
- el tipo de cambio y la balanza de pagos;
- la inversión local y el mercado de créditos, si las corporaciones multinacionales buscan financiamiento local y restringen su disponibilidad para los demás demandantes.

En general, la atracción de inversión extranjera se promueve con el objetivo de generar empleo y contribuir al crecimiento económico. Se espera que transfiera tecnología, promueva el desarrollo de los recursos humanos existentes, realice un uso eficiente de los recursos, desarrolle encadenamientos hacia delante y hacia atrás con empresas nacionales, y que el ingreso de divisas permita compensar los déficits de balanza de pagos. Más allá de que estas expectativas puedan no cumplirse por el ambiente institucional del país, la inexistencia de políticas internas que contribuyan a ese desarrollo, etc. Dicha inversión puede tener impactos no deseados sobre las estrategias de erradicación de la pobreza y la igualdad de género, el ambiente, la legislación laboral, las condiciones de trabajo y, en consecuencia, sobre el desarrollo económico (Williams, 2003). Ello se explica, en parte, porque hay impactos que no se visibilizan (como la esfera reproductiva en el caso de las desigualdades de género) y otros no se evalúan o no son tomados en cuenta.

Respecto a las desigualdades de género, el paradigma neoclásico al postular los beneficios de la inversión extranjera no reconoce sus impactos sobre la esfera de la reproducción social (que permanece invisibilizada), ni sobre las desigualdades que se observan en la inserción laboral. Al respecto postula que las diferencias de género en el mercado laboral tenderán a desaparecer en la medida que se incrementan las oportunidades laborales para las mujeres. Ello no sólo no se verifica, sino que como se planteó anteriormente pueden profundizarse en la medida que la inversión se aprovecha de esas desigualdades.

Los estudios que analizan los impactos de la inversión extranjera sobre las desigualdades de género, tienden a concentrarse en la dimensión del empleo. Pocos exploran temas más amplios como los efectos sobre la asignación de recursos y sobre el tipo de cambio. (Williams, 2003)

A continuación se presentan las conclusiones que se obtienen en los estudios internacionales sobre los impactos de la IED en las diferencias de género para esos tres bloques de temas: los patrones de empleo, la asignación de recursos y el tipo de cambio; para luego presentar los rasgos característicos de esos impactos en América Latina.

3.1 Principales efectos de la IED sobre los patrones de empleo¹

En relación a los impactos de la IED sobre los patrones de empleo, generalmente se espera que la dicha inversión absorba empleo, provea ingresos y, en consecuencia, ayude a reducir la pobreza. Sin embargo, hay temas como la calidad del empleo (salarios, condiciones de trabajo, contribución al conocimiento y actualización de capacidades) de hombres y mujeres trabajadoras y empresarias que hay que analizar.

Se estima que de los 4 millones de empleados que tienen las transnacionales en el mundo en los años '90, las mujeres representaban entre el 60-80% (Tzannatos, 1998 citado en Williams 2003). Sin embargo, la creciente subcontratación y el trabajo a domicilio hace que esos números sean más difíciles de evaluar en la medida que los contratistas de esa mano de obra son intermediarios locales.

Existe, además, una gran concentración de esas mujeres en un número limitado de sectores, como bordado, textiles y vestimenta y en el sector orientado a la exportación de ensamblado y manufactura. A su vez, los empleos de las mujeres en la industria en filiales extranjeras y en empresas conectadas a las transnacionales a través de contratos son de baja calificación. (UNCTAD, 1999)

Según el sector o tipo de producto es la proporción de mujeres en el total de ocupados. Por ejemplo, la electrónica y la industria de la vestimenta emplean principalmente mujeres, mientras los sectores más industrializados emplean más hombres. Hay diferencias también según el estado civil, las mujeres más jóvenes se encuentran en la electrónica, y las mayores y casadas en la industria textil y de la vestimenta. Las industrias de la vestimenta y de ensamble liviano son más propensas a subcontratar y a contratar trabajo a domicilio que la electrónica. Las multinacionales en electrónica, y en las zonas francas (EPZ - *Export Promotion Zones*) son más liberales debido a la intensidad de la competencia internacional, la producción y los ciclos del comercio en vestimenta y electrónica, y las bajas penalidades que existen por alta rotación del personal. Aún cuando las multinacionales se mantienen estables en algún país, utilizan en forma efectiva la amenaza de irse para fortalecer y mantener su poder de negociación.

¹ Extraído de Williams (2003).

Además, se plantean las preocupaciones relativas a la salud y la seguridad en el trabajo y la carga de la reproducción social y el trabajo remunerado. Esas preocupaciones surgen tanto para las mujeres que están insertas en el sector formal como en la subcontratación y el trabajo a domicilio. Los ingresos de las mujeres, además, tendrían poco efecto sobre su nivel de autonomía económica si la estructura de la familia y las dinámicas de los hogares son aquellos en los cuales ellas no controlan el ingreso que ganan. Esos factores podrían también ser una restricción sobre la posibilidad de que las mujeres acepten un trabajo remunerado. En las estructuras de familias patriarcales, por ejemplo, ellas solo estarían dispuestas a aceptar trabajos a domicilio que pudieran combinar con las tareas domésticas.

3.2 Principales rasgos de los impactos sobre la asignación de recursos²

La IED se ha tornado un componente fundamental para las estrategias de crecimiento vía promoción de las exportaciones en los países en desarrollo, a través de la eliminación de restricciones y estímulos específicos. Ello ha dado lugar a cambios en la asignación de recursos y ha tenido implicancias de género: se observan consecuencias adversas para los negocios de pequeñas y medianas empresas locales que no tienen la posibilidad de competir con las grandes multinacionales. Ello se traduce en implicancias serias para las mujeres empresarias, que se concentran en pequeñas y micro-empresas.

A su vez, a nivel meso-económico hay temas de costos de transacción, información imperfecta, sesgos de género, conexión con el mercado y asimetría de los derechos de propiedad intelectual que, más allá de la expansión de las oportunidades de inversión debido al ingreso de inversión extranjera, no estaría disponible para las mujeres empresarias debido a los sesgos de género que discriminan a las mujeres de determinados mercados.

La privatización del sector de los servicios ha sido un factor particularmente fuerte para movilizar la IED en América Latina y el Caribe. El tema crítico, en ese caso, ha sido la disponibilidad y accesibilidad a los servicios de agua, salud y educación, teniendo en cuenta la relevancia de los mismos para la igualdad de oportunidades y la reducción de la pobreza.

3.3 Principales implicancias del efecto sobre el tipo de cambio³

Respecto a las implicancias de género de los flujos de IED sobre el tipo de cambio, el nexo entre el ingreso de capitales y la economía real del país receptor opera a través de un mecanismo de transmisión a dos vías: el tipo de cambio y la tasa de interés. El superávit de la cuenta de capitales y el ingreso positivo de capitales están ambos asociados con la presión sobre el tipo de cambio. Ello podría o no ser exacerbado por las acciones del banco central para mantener el tipo de cambio estable controlando la liquidez del mercado doméstico y/o recurriendo a medidas como elevar la tasa de interés doméstica, lo que acarrea importantes consecuencias para la inversión doméstica. En cualquiera de los sentidos hay efectos adversos sobre el empleo y el poder de compra y, por lo tanto, consecuencias distributivas para los diferentes grupos de la sociedad.

Estos efectos pueden ser profundos, traumáticos y de larga duración para los sectores marginalizados y pobres de la sociedad, quienes cuentan con limitados recursos para

² Extraído de Williams (2003).

³ Extraído de Williams (2003).

compensar los shocks económicos. En particular, las mujeres tienden a predominar en esos grupos.

Por otra parte, dada la responsabilidad de las mujeres en la reproducción social, los sesgos de género en el acceso al crédito y la reducción del poder de compra resultan en una mayor carga sobre ellas para asegurar las fuentes alternativas de alimento así como generar ingresos adicionales. A su vez, el aumento de las tasas de interés probablemente también desplace a las empresarias mujeres que buscan créditos para instalar o expandir sus negocios.

Otras áreas donde la política de la IED podría tener fuertes efectos sobre las mujeres se relaciona con los derechos de propiedad intelectual. Ellos tienen implicancias tanto para el comercio como la inversión que podría tener impactos negativos sobre las mujeres en sus múltiples roles de granjeras (agricultoras), curanderas y promotoras y portadoras del conocimiento tradicional y la tecnología.

4. Contexto para la IED en América Latina

Desde los años '70s y '80s el modelo de crecimiento adoptado por los países latinoamericanos fue la promoción de las exportaciones, en contraposición al anterior modelo de sustitución de importaciones. Para ello se generaron diferentes programas de apoyo, acuerdos de complementación productiva con socios comerciales y desarrollo de zonas francas que alentaran la inversión.

Hacia los noventa el foco estuvo en la reducción de los costos laborales a través de la desregulación y la flexibilización de los mercados de trabajo. Ello sería decisivo para competir internacionalmente y atraer inversión que proveyera la tecnología, el know-how y los canales de comercialización.

La expansión de las transnacionales en los años 70 buscaba abrir filiales en distintos países para elaborar productos finales y venderlos en ese mismo mercado aprovechando sus ventajas. Hoy en día la estrategia es algo diferente: estas empresas, sobre la base del progreso tecnológico, dividen el proceso de producción en operaciones situadas en diferentes partes del mundo para vender sus productos también a escala planetaria. Por lo tanto, la elección de las economías será en función de su conveniencia respecto a sus mercados de trabajo (costos, regulación y recursos humanos), impuestos, regímenes regulatorios, infraestructura y acceso a mercados regionales y globales.

En ese marco, la producción para el mercado mundial involucra cada vez más una relación estrecha entre IED y comercio; y mientras se verifica un incremento masivo en los flujos mundiales del comercio y la inversión, los mercados de trabajo tienden a informalizarse y la protección social se va erosionando. Diferentes formas de trabajo como las tercerizaciones, los contratos de trabajo, el trabajo eventual, el trabajo a tiempo parcial, y el trabajo a domicilio han ido reemplazando al trabajo regular, asalariado y a tiempo completo.

En general, los estudios muestran que el impacto de la IED sobre la creación de empleo tanto femenino como masculino en América Latina ha sido limitado. Sin embargo, se presentan disparidades importantes por sector, industria y país. En México, América Central y el Caribe, se generaron importantes oportunidades de empleo para las mujeres en la industria de exportación que son altamente intensivas en IED (allí se ubican algunas de las Zonas de Procesamiento de Exportaciones más importantes del mundo). En el resto de la región el sector manufacturero ha tendido a

desplazar empleo y las mujeres se insertan en los sectores de servicios, y particularmente, en los vinculados al comercio. La IED tiene importante presencia en: procesamiento de informaciones, servicios para empresas, sector financiero, etc..

También hay sectores de la agricultura de exportación que son altamente intensivos en mano de obra femenina y donde la IED ha tenido una gran inserción. Ellos son: la horticultura, las frutas y las flores en países como Chile, México y Colombia.

Tanto en la industria maquiladora como en la agricultura de exportación no-tradicional, el impacto de las multinacionales sobre la calidad del empleo que generan para las mujeres es negativo porque se concentran cada vez más en la producción de exportaciones de bajo costo. Se trata de empleo zafra o a domicilio, mal remunerado y en condiciones de trabajo muy precarias.

En el sector de los servicios, que comprende un set muy diverso de empleos (turismo, informática y procesamiento de datos), la IED se concentra en los servicios generadores de divisas (servicios de exportación). Son muchas veces vistos como empleos más deseables porque se les asigna un mayor status social; pero los salarios y la protección social que proveen es igualmente reducida o mantienen condiciones de discriminación como en el caso del sector financiero. Por otra parte, la privatización de servicios básicos (agua, luz, saneamiento) promovidas por el interés de las multinacionales, ha tenido impactos negativos sobre el acceso y la calidad de los servicios lo que genera impactos diferenciados sobre las mujeres.

5. Estudios de impacto de la IED sobre las mujeres en América Latina

5.1 La IED en la industria maquiladora

La industria maquiladora (manufactura de ensamblado para exportación) se desarrolla con el objetivo de elaborar productos a precios competitivos sobre la base de la mano de obra barata de los países en desarrollo, permitiendo la entrada temporal de insumos y maquinaria libres de impuestos de importación. En la actualidad, abarca desde procesos sencillos de ensamble de partes y piezas, hasta algunos de gran complejidad y de integración de productos finales, que utilizan tecnología de punta.

Esta industria se desarrolla con más intensidad en la frontera de México con Estados Unidos, en Centroamérica y algunos países del Caribe como República Dominicana.

Sus efectos negativos sobre las mujeres se da por la alta concentración de empleo femenino, las malas condiciones de trabajo y los bajos salarios. Los sectores de textiles y vestimenta, electrónica, zapatos y juguetes son altamente intensivos en mano de obra femenina y de baja calificación. Por lo cual, en estas zonas de procesamiento de productos de exportación la IED lejos de promover empleos de calidad y estimular la formación de recursos humanos, genera el efecto inverso.

A su vez, el 85% de las mujeres en la frontera entre México y EEUU, y el 84% en las zonas francas industriales de la República Dominicana, son jóvenes (entre 15 y 25 años). Se considera que este «nuevo» proletariado femenino constituye una fuerza de trabajo especialmente flexible, disciplinada y barata. Los salarios son muy bajos y la retribución suele hacerse a destajo, en función de la producción. Las condiciones laborales de estas trabajadoras son sumamente desfavorables y precarias y, generalmente, carecen de la posibilidad de promoción, así como de organizarse a

nivel sindical⁴. Es común que o bien no existan leyes laborales que las protejan, o que éstas no se cumplan, de manera que se enfrentan a prolongadas horas de trabajo y a deficientes condiciones laborales y de vivienda, con importantes riesgos para su salud. Puesto que se trata de actividades sumamente repetitivas, estas empresas optan por la rotación y la sustitución de las trabajadoras, lo que aumenta todavía más su desprotección. La mano de obra femenina resulta más barata que la masculina, aunque realicen la misma actividad, puesto que culturalmente se asume que el salario del hombre debe servir para mantener a la familia, a diferencia del de la mujer. La transnacionalización de la producción se aprovecha de la fragmentación por sexos de la fuerza laboral dentro de un país, lo que posibilita a las multinacionales operar con un coste mucho más reducido que el que tendrían que asumir en los países del centro. (Parella, 2003)

Por eso, las empresas multinacionales, en general, prefieren a mujeres jóvenes - menores de veinticinco años-, solteras y procedentes del ámbito rural, sin cargas familiares que reduzcan su productividad o que las ausente del lugar de trabajo.⁵ Cuando se trata de mujeres con cargas familiares, las empresas suelen ofrecerles trabajo informal y a domicilio (*putting-out system*). Las trabajadoras industriales a domicilio realizan en sus casas las fases peor pagadas de la producción industrial, totalmente aisladas; sin duda, constituyen el último eslabón en los procesos de «deslocalización» industrial. (Parella, 2003)

En México, el empleo en la industria maquiladora se expande del 11.5% del total de la industria en 1988, a casi la cuarta parte del empleo del sector en 1997. Las mujeres son algo más de la mitad del empleo total del sector, y cerca del 60% de la categoría de obreras.

En ese período (1988-1997), se observa una modificación de la composición, dándose una sustitución de mano de obra femenina por masculina, aunque aún el número de mujeres supera al de hombres. A finales de la década de los ochenta, el número de mujeres obreras en la industria maquiladora era de 110.927; para 1997, había aumentado a 421.721, aunque el porcentaje de participación de las mujeres en el total de trabajadores en esta industria descendió de 63.1% en 1988 a 57.7% en 1997. Algunas posibles razones del creciente interés de los hombres son: (a) la reducción de la brecha de sueldos entre otros trabajos manufactureros y los de maquila; (b) el descenso en el empleo manufacturero nacional como resultado de las crisis económicas; (c) el sesgo de auto selección de las mujeres que se alejan del crecimiento de algunas industrias, como las de transporte y maquinaria; y (d) una división del trabajo por sexo que limita la participación de las mujeres en la fuerza laboral, especialmente la de las mujeres casadas (Anderson y Dimon, 1998, Fleck, 2001 citados en Cos-Montiel *et al*, 2002)

A su vez, se ha producido un cambio importante en términos de la ubicación geográfica dado que, en la actualidad, el 32,7% del empleo de la industria maquiladora se encuentra en municipios no fronterizos. Ello responde a la perspectiva de poder colocar la producción en el mercado doméstico, a que los costos de la mano de obra son más bajos fuera de la zona fronteriza y a los estímulos de los gobiernos locales.

⁴ Sólo a través de episodios dramáticos se dan a conocer las condiciones de sobreexplotación, como el terremoto ocurrido en Ciudad de México en el año 1985, en el que perecieron unas ocho mil costureras que trabajaban en talleres insalubres. Además, otras cuarenta mil mujeres perdieron su puesto de trabajo, ya que los empresarios optaron por trasladarse a otro país. (Parella, 2003)

⁵ En el caso particular de la República Dominicana, se constata una preferencia por mujeres jóvenes con cargas familiares, en base a la creencia de que su necesidad de trabajar las convierte en mejores trabajadoras.

Las mujeres son una proporción aún mayor en estas maquilas ubicadas lejos de la frontera. (UNIFEM, 1999)

En términos salariales, por lo tanto, la expansión de la producción y creación de fuentes de trabajo de la industria maquiladora no se ha traducido en beneficios proporcionales para los trabajadores de todas las categorías ocupacionales, y menos para las trabajadoras. Las trabajadoras en la línea de producción ganan 92.4 por ciento de lo que los hombres en puestos similares ganan en todas las industrias. Esta desigualdad se mantiene en cada industria. La industria con el mayor diferencial de sueldos por hora es la del ensamblado de herramientas, que es la mejor pagada y donde la fuerza laboral es predominantemente masculina. En ésta, las mujeres ganan 79 centavos por cada peso ganado por el hombre. La industria de alimentos y de calzado, ambas con ganancias por hora menores al promedio, también tienen brechas de sueldo significativas: comparado con los hombres, las mujeres ganan 80 y 84 centavos respectivamente. La industria con menor diferencias en ganancias por hora y por sexo, es la de equipo de transporte, donde casi existe paridad de salario por hora entre hombres y mujeres (Fleck, 2001 citado en Cos-Montiel *et al*, 2002)

Ello se podría explicar, en parte, por las diferencias por sexo en los niveles educativos. Comparado con otros trabajadores, los hombres y mujeres empleados en las plantas maquiladoras tienen en promedio un nivel educativo más alto para los años de 1991 y 1997. Entre los empleados de la maquila, el nivel educativo de los hombres es ligeramente mayor que el de las mujeres. El promedio de años de escolaridad en 1991, era de 9.4 para los hombres y 8.5 para las mujeres. Para 1997, el promedio de años de escolaridad para los hombres aumentó ligeramente a 9.7 y el de las mujeres creció más rápido pero, con un promedio de 9.2 años de escuela, aún existía un rezago. La ligera diferencia de meses en los niveles educativos no parece ser una razón suficiente para explicar completamente la brecha de sueldos por sexo, por lo que la discriminación parece ser una explicación de esta brecha. (Cos-Montiel *et al*, 2002)

Llegados a este punto, es necesario preguntarse en qué medida este «nuevo» empleo en las industrias para la exportación representa una fuente de emancipación y de autonomía para las mujeres -la mayoría de origen rural-, frente a las distintas instituciones patriarcales propias de cada país, o, por el contrario, una fuente de explotación y de discriminación. Los diferentes estudios que se han llevado a cabo demuestran que ambos efectos no son excluyentes, sino que se dan de manera simultánea (Tienda, Booth, 1991; Phizacklea, 1999 citados en Parella, 2003). Según Lim (1983)⁶, las condiciones de trabajo y los salarios en las multinacionales son generalmente mejores que en los empleos alternativos para las mujeres (industrias locales, economía informal, servicio doméstico, prostitución), lo que les permite responder al aumento incesante del coste de la vida⁷. Por otro lado, el trabajo remunerado, a pesar de los bajos salarios, les da la oportunidad de acceder a la sociedad de consumo, abandonar el hogar y ejercer su independencia personal, ya que les otorga una cierta autonomía económica y un cierto grado de emancipación social; aunque sigan todavía subordinadas al núcleo familiar. Sin embargo, los cambios en las relaciones de género dependen especialmente de la edad o la etapa vital en la que las mujeres se incorporan a la industria. En el caso de los países latinoamericanos, donde es frecuente que las mujeres con hijos a cargo sigan trabajando -y, además, existe un elevado desempleo masculino-, las mujeres se

⁶ Citado en Parella (2003).

⁷ Por lo tanto, según Lim, aunque en términos relativos es mayor la explotación en las multinacionales, no lo es en términos absolutos.

convierten en el principal sostén económico de la familia y ello sí conlleva variaciones importantes en las relaciones de género⁸. (Parella, 2003)

De todas formas, si la incorporación de las mujeres al mercado laboral no va acompañado de un cambio en los arreglos familiares o en la forma en que la sociedad se organiza para proveer las tareas de cuidado, más allá del logro en términos de autonomía económica, ello supone un incremento del tiempo total de trabajo.

5.2 La IED en la agricultura de exportación no-tradicional

En algunos países de América Latina como Chile, Colombia y México la exportación de productos agrícolas no-tradicionales (frutas, flores y hortalizas) tienen una gran expansión en las últimas décadas y generan empleo para las mujeres. Se trata de cultivos intensivos en el uso de mano de obra para los procesos de recolección, selección y empaquetado. Muchas de estas mujeres las eligen jóvenes y sin hijos, para abastecerse de una fuerza de trabajo estacional, usualmente a destajo, con ritmos de trabajo dependientes de las exigencias de la cosecha y con salarios más bajos que los que percibirían los hombres.

Desde los años ochenta la agricultura fue objeto de profundas reformas estructurales: pasó de un modelo agrícola protegido, apoyado por el Estado, a una acelerada apertura económica, con el retiro de los apoyos puestos en práctica en décadas anteriores. Por ello los pequeños productores tuvieron que diversificar sus opciones de ingreso, encontrando en el empleo temporal del moderno sector agrícola de exportación una nueva fuente de empleo e ingreso.

En México, por ejemplo, se generó una importante polarización entre un sector productivo moderno y uno de agricultura tradicional de subsistencia, en el que existe un alto grado de marginación.

Con los cultivos de exportación se asocia siempre un mercado de trabajo cuya composición por sexo está determinada por el proceso de trabajo, de ahí que en las hortalizas la presencia de las mujeres sea significativa, en tanto que en la mayoría de las frutas se produce una segmentación de la ocupación por sexo: los hombres en el corte del fruto y las mujeres en el empaque. En México las mujeres representan el 15% de la mano de obra en la agricultura. Pero en la producción de frutas y flores su participación asciende al 50%.

En **Chile**, las **exportaciones de frutas** se expandieron alrededor de 258%, incrementándose de 340.000 toneladas en 1982 a 1,2 millones de tons. en 1994. Se da un fuerte proceso de concentración y transnacionalización de la propiedad. A pesar de la cantidad relativamente pequeña de inversión externa en la agricultura (258 millones de dólares), cuatro de las cinco mayores empresas son transnacionales. Ello dejó a varios campesinos desplazados de su tierra que hoy se emplean en las nuevas granjas y plantaciones como mano de obra zafra –constituyen algunos de los 300.000 trabajadores temporales del sector. La mayoría de esos nuevos trabajadores

⁸ En algunos de estos países (Jamaica y Puerto Rico, por ejemplo), se asiste a una clara sustitución de fuerza de trabajo masculina por femenina en los sectores de actividad no agrarios. En el caso de Puerto Rico o México, el reclutamiento de mujeres por parte de las empresas multinacionales ha condenado al paro a los hombres, como consecuencia del declive de la ocupación en la agricultura y en la construcción. Esto explica por qué muchos de estos hombres se ven obligados a emigrar a los Estados Unidos si quieren trabajar y por qué muchas mujeres reemplazan a los hombres como «cabezas de familia» (Sabaté y otros, 1995 citado en Parella 2003).

temporales son mujeres (en contraposición a sólo 5% de trabajadoras permanentes), y aunque puede existir cierta mejora en el estatus de esas mujeres como resultado de sus ingresos salariales, la naturaleza temporaria e inestable del empleo, así como la baja remuneración y las inadecuadas condiciones de trabajo tienden a limitar ese efecto. (Trautmann, 2002)

Existen problemas ambientales y sociales ligados a la producción de frutas, y en general, a la agroindustria. La utilización de sustancias tóxicas ha llevado al incremento del número de nacimientos con malformación congénita, no sólo de la población directamente empleada en la fruticultura sino inclusive en las zonas aledañas al lugar en que se realiza la actividad.

El empleo en la fruticultura reúne todas las características de un empleo precario. El carácter estacional les impide mantener un trabajo estable; las jornadas laborales superan en algunos casos las 16 horas diarias; no hay contratos de trabajo, es dificultoso sino imposible que puedan sindicalizarse y sufren enfermedades vinculadas a las condiciones de trabajo: enfermedades posturales y de movimiento: lumbago, várices, tendinitis, enfermedades de la visión y malestares asociados a contacto con sustancias tóxicas. A ello se agregan los serios problemas que enfrentan las temporeras para el cuidado de sus hijos. En un trabajo realizado por Medel y Riquelme (1995, citado en Trautmann, 2002) se afirma que “el 87,8% de las temporeras encuestadas menciona que hace trabajo doméstico paralelamente a su trabajo remunerado, el 67,4% realiza entre 2 y 4 horas de trabajo doméstico en días de semana, es decir la mayoría no tiene más tiempo para descansar que el del sueño”. Esta situación ha significado ciertas preocupaciones por parte de las autoridades, especialmente de SERNAM (Servicio Nacional de la Mujer), que ha estado realizando algunas campañas para que las temporeras firmen contratos de trabajo.⁹ (Trautmann, 2002)

Según datos para 1999, el 79.3% de las mujeres que trabajan en la agricultura lo hacen en el tramo salarial mas bajo; en cambio, en el caso de los hombres sólo el 52.5% se encuentra en esa categoría. La jornada de trabajo promedio es de 48,2 horas semanales, pero en el caso de las mujeres temporeras, la jornada laboral asciende a 52,8 horas semanales. Por lo tanto, trabajan más y ganan menos. (Trautmann, 2002)

Barrientos (1999) cuando analizó los problemas de género de la fruticultura en Chile mostró que la distribución de los ingresos al interior de la cadena global, al igual que en otros sectores y países del tercer mundo, es muy desigual. En el caso de la uva sin semilla en 1993/94, los productores daban cuenta de solo el 11% de los costos totales (de lo cual, a su vez, solo un porcentaje va a los trabajadores), mientras los exportadores, importadores, y los distribuidores del Norte representaban el 89% del total. (Carr y Chen, 2001)

En el caso de la **floricultura de exportación** se verifica también un proceso de modernización del sector inducido por el ingreso de inversión extranjera directa, y un uso intensivo de mano de obra que en gran proporción es femenina.

De los países donde se registra esta producción (México, Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y Colombia), Colombia, Ecuador y México son los que generan el mayor número de empleos en el sector. Las condiciones de empleo no mejoran con el ingreso de IED y, en general, se observa una tendencia a la segmentación, precarización y feminización.

⁹ Las Reformas al Código laboral realizadas en 1993, incluyeron algunas normas de protección para los y las trabajadoras temporeras.

La segmentación se refiere a que existen condiciones laborales distintas para el personal técnico cualificado que gerencia el proceso productivo, por un lado, y los operarios y trabajadores no calificados, por el otro. El segmento primario se caracteriza por ofrecer salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, estabilidad en el empleo y posibilidades de ascenso. El segmento secundario se caracteriza por bajos salarios, inestabilidad en el empleo, elevada rotación del personal, entre otras.

La feminización está presente en la mayoría de los países de la región. Por ejemplo, en Bolivia las mujeres son el 75% de la mano de obra del sector, en Colombia el 70%, en Perú el 50% y en Ecuador el 45%. Para el conjunto de países productores de la región esa proporción se calcula cercana al 60%. Sus cualidades en cuanto a mayor productividad, delicadeza y cuidado en el trabajo la hacen más adecuada para este tipo de actividad. A su vez, su mayor vulnerabilidad y compromiso con las actividades del hogar la hacen más propensa a aceptar condiciones de trabajo flexible y precario. (Corporación Cactus, 2003)

Las mujeres realizan en forma exclusiva las actividades de cultivo, cosecha y poscosecha, y en el caso de Bolivia trabajan también en forma eventual en la fumigación. En este caso la presencia de las mujeres conlleva el doble efecto nocivo: para su salud y para la reproducción biológica.

La precarización del trabajo en el sector tiene que ver con el aumento de la productividad sin su correspondiente incremento en los salarios. La flexibilización laboral se ha traducido en bajos salarios, inestabilidad, contratos cortos, tercerización o subcontratación y largas jornadas de trabajo que por las tareas específicas que realizan las mujeres se ven más afectadas. En Bolivia, por ejemplo, se plantea que los salarios dependen del sexo (ganan menos las mujeres) y la antigüedad (ganan más quienes llevan más tiempo en la empresa, siendo ampliamente extendido el uso de mano de obra eventual en las zafas de producción). En el caso de Ecuador, el salario no sólo es diferencial por sexo sino que no alcanza el mínimo legal. En los principales productores de flores de la región (México, Colombia y Ecuador) no existen sindicatos independientes lo que coloca a los trabajadores/as en una situación totalmente vulnerable. (Corporación Cactus, 2003)

En Colombia, la situación de las trabajadoras en el cultivo de flores fue documentada ante el Tribunal Nacional de Mujeres¹⁰. En él se planteó que “los derechos laborales de miles de mujeres son vulnerados en las empresas floricultoras. Las mujeres no cuentan con garantías que permitan el ejercicio de su trabajo de manera digna: son despedidas sin causa justa, en estado de embarazo, o no se cumple su derecho al tiempo de lactancia. La realización de tareas repetitivas durante tiempos prolongados las exponen a graves enfermedades de columna o imposibilidad de manipulación, y además, sufren intoxicaciones paulatinas por efecto de los insecticidas (agravada en la floricultura de exportación por el cultivo en invernaderos). Ante esta situación las empresas no ofrecen soluciones e imponen todo tipo de obstáculos ante el derecho legítimo de asociación sindical”. (Cactus, 2005)

En síntesis, lo que concluyen investigadores del sector agroexportador es que la inversión extranjera ha tenido un significado dual ya que, por una parte, ha permitido el acceso a formas de producción modernas, con sus posibles efectos sobre los productores medianos y pequeños en la fuerte competencia por los mercados; pero,

¹⁰ Estos tribunales se vienen realizando en distintos países de América Latina para impulsar procesos de exigibilidad política y jurídica de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales de las mujeres.

por otra parte, explota los recursos naturales y humanos en iguales o peores condiciones que las pre-existentes.

5.3 La IED en los servicios

La alta urbanización de los países de América Latina y el Caribe (ALC) hace que el 72% de las mujeres se emplee en el sector de los servicios. En ese sector las mujeres desempeñan mayormente actividades en torno al comercio a pequeña escala y al servicio doméstico. Se trata de ocupaciones consideradas no especializadas y poco o nada reglamentadas, por lo que en ellas predomina la economía informal y la inestabilidad. También es cada vez más frecuente la presencia de mujeres en sectores marginales o ilegales como la prostitución¹¹. El sector formal, por su parte, se limita a los servicios administrativos y sociales (administración pública, trabajos de oficina, enseñanza, enfermería, etc.), integrados básicamente por mujeres con niveles educativos medio-altos. Estas ocupaciones en el sector formal están siendo cada vez más flexibilizadas, con el fin de aumentar la “eficiencia” en el sector público, lo que se consigue a costa del deterioro de las condiciones de trabajo de las mujeres. La reducción del empleo en el sector público también ha tenido como resultado la incorporación de muchas mujeres en el sector informal como estrategia de supervivencia, a la vez que se convierten en potenciales emigrantes.

Pero, la inserción de las mujeres en el sector de los servicios internacionalizados (servicios financieros, telecomunicaciones, turismo, informática, entre otros) como ayudantes, limpiadoras, mucamas, camareras, personal de ventas en hoteles, oficinas y establecimientos comerciales y en el procesamiento de datos, es de características dispares. En países con un importante desarrollo de la informática o los servicios financieros, donde el ingreso y procesamiento de datos está altamente feminizado, las mujeres acceden a buena remuneración y calidad en el empleo. Mientras en otros sectores más tradicionales como el turismo su inserción es alta pero en empleos de menor remuneración y calidad.

En ALC el sector de los servicios “modernos” es un sector exportador de rápida expansión. La región, por otra parte, tiene una gran mano de obra femenina altamente calificada. En efecto, es la única región del mundo donde en varios países las mujeres superan los años de estudio de los hombres. En Jamaica y otras islas del Caribe, hay empleos relativamente prestigiosos y bien pagos para las mujeres en “*digiports*” que se dedican a ingreso de datos para compañías aéreas de Estados Unidos. Las mujeres a menudo representan el 100% de la fuerza de trabajo en estas zonas, pero a pesar de su relativamente alto nivel educativo, sólo se les paga el 57% del salario de referencia. (Fontana 1998, citado en Carr y Chen 2001)

El sector financiero es otro de los sectores donde el empleo para las mujeres se ha expandido notablemente durante la década de los noventa con la incorporación de tecnología y nuevos procesos de trabajo. Es, a su vez, uno de los más importantes receptores de inversión externa en todos los países de la región. Bancos españoles como el Santander y BBVA, otros europeos y varios estadounidenses son los que ocupan los primeros lugares en la lista de banca extranjera en América Latina.

¹¹ Muchos campesinos pobres, que se han quedado sin recursos con el desarrollo de la agricultura para la exportación, envían a sus hijas a las ciudades para que se prostituyan. Se estima que, en Brasil, 4,5 millones de chicas menores de veinte años trabajan en la prostitución.

También ha estimulado el ingreso de inversión extranjera la privatización de los sistemas de fondos de pensiones en varios países de la región¹².

No es claro si el empleo que genera este sector es en mejores condiciones que los pre-existentes por la mayor flexibilidad que tienden a buscar en contratos laborales o en la remuneración (por comisiones sobre ventas, etc)¹³ y la tercerización de varias áreas de servicios (limpieza, seguridad, procesamiento de datos, programación, etc). A su vez, más allá de la mayor participación de mujeres en el sector incrementado sus oportunidades de empleo en áreas de difícil acceso, se mantienen exigencias de corte masculino y se mantienen conductas discriminatorias del empleador por razones de maternidad (tanto en el ingreso como en el ascenso u incorporación a áreas de proyección internacional).

Por otra parte, la privatización de servicios públicos ha impactado a las familias, a las mujeres y a las comunidades. Estas privatizaciones fueron, en muchos casos, conducidas por las propias multinacionales que buscan ampliar su margen de beneficios en países con servicios poco desarrollados. Ello se justificaba como una forma de reducir los gastos del Estado en países con presupuestos ajustados. Pero presenta el riesgo de deslindar a los Estados de su responsabilidad social, transfiriendo tareas a las mujeres. En la medida que las familias no tienen igualdad de acceso a los servicios o la calidad de los mismos se ve afectada (tienden a encarecerse los servicios de mejor calidad), habrán mujeres que se harán cargo de esas responsabilidades.

En Chile en los años noventa, se recibieron 13 mil millones de dólares por concepto de inversión externa destinada a la privatización de los servicios públicos, gran parte destinados a la compra de empresas ya existentes. En estos momentos, Electricidad, Teléfonos y Servicios Sanitarios están en manos de privados. Telefónica España, controla poco menos del 90% de la telefonía local, ha realizado una reducción importante de personal: en el año 1999 despidió a 1.020 funcionarios, y entre el 2000 y 2003, despidió a 4.000 más. Además, ha sido objeto de denuncias por parte de los usuarios, por cobros abusivos, tales como cobros de llamadas a larga distancia que no se realizaron, cobros revertidos que no fueron aceptados por los usuarios entre otros. En el caso de los servicios sanitarios, en junio de 1999 se privatizó EMOS, la mayor empresa chilena de provisión de agua. Un año después de la privatización, subieron las tarifas y hubo despidos; pero las utilidades del sector se incrementaron en un 172,4%. (Trautmann, 2003)

Argentina es otro caso paradigmático en cuanto al alcance que tuvo la privatización de servicios públicos. Durante los años noventa, se privatizaron unas 100 empresas, se dieron en concesión diversos servicios públicos, se descentralizaron todos los servicios educativos estatales y gran parte de los de salud. Este proceso resultó en la reducción de personal del sector público de 800 mil en 1989 a 260 mil a fines del 2000. En agua y alcantarillado se redujo casi el 50% del personal (de 8.000-9.000 a 4.000-5.000). En electricidad, la reducción de personal fue del orden del 60%. Además de la reducción de personal se modificaron sustancialmente los Convenios Colectivos de Trabajo y se tercerizaron tareas que habitualmente las realizaba personal estable. Se

¹² Los países que privatizaron los seguros de pensiones son: Chile, Bolivia, México, Perú y El Salvador. En otros países están semiprivatizados: Argentina, Colombia y Uruguay. En otros el tema está en discusión: Costa Rica, Brasil, Guatemala y Paraguay. (Sottoli, 2000)

¹³ La profusión de instrumentos financieros y la fuerte competencia generada a nivel interbancario, conlleva que un alto porcentaje de los y las trabajadoras no reciben un salario fijo, sino una comisión o monto fijo por unidad de producto elaborado y/o distribuido, o de servicio prestado a la empresa o sus clientes. Tal es el caso de las vendedoras de los fondos de pensiones, las vendedoras de cuentas corrientes y las digitadoras del sector financiero.

formaron cooperativas de ex trabajadores para realizarlas; pero éstas, en general, no fueron muy exitosas. En cuanto a las tarifas, se produjo una alta morosidad como resultado de los aumentos de las mismas. Ello condujo a cortes de servicio que debieron suspender por las consecuencias sociales que acarrea. (OIT, 1999)

No hay un balance de qué costo ha tenido para las mujeres la privatización de esos servicios considerando, no sólo su inserción laboral y la problemática que el desempleo acarrea en general, sino también el costo que padece si se incrementa su carga de trabajo en el hogar.

La privatización y reforma de los servicios de salud ha tenido efectos directos sobre las mujeres. Luego de la privatización del servicio en Chile las mujeres en edad de concebir deben pagar entre tres y cuatro veces más que los hombres por la prima de su seguro de salud. En Colombia, la privatización del servicio con la introducción de los seguros privados llevó a que las mujeres que son una leve mayoría de la población representen sólo el 39% de los asegurados (Social Watch, 2003). Otras lógicas del mercado, como la reducción del tiempo de estadía de los pacientes en los hospitales, conlleva una mayor carga de trabajo para las mujeres en el hogar.

6. Reflexiones finales

Más allá de los diversos impactos de género que puede tener la IED, en aquellos que han sido más estudiados como los impactos sobre los patrones de empleo, aún hay margen para la investigación. Sería importante profundizar el análisis sectorial, por regiones y países, tratando de establecer comparaciones y discriminando cuáles son las conductas de las multinacionales que efectivamente impactan a las mujeres y que pueden o deben ser reparadas.

Por otra parte, habría que avanzar en el análisis más complejo que propone Williams sobre los otros impactos de la IED como su impacto sobre el potencial de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, considerando la participación de las mujeres como empresarias. También su impacto sobre la recaudación de impuestos y sus implicaciones para el gasto público y la disponibilidad de servicios sociales y de infraestructura; y su impacto sobre el tipo de cambio que tiene implicaciones para los precios domésticos y de los productos importados.

La evidencia que se pueda recoger al respecto es no sólo un insumo imprescindible para fundamentar los reclamos de los grupos organizados de la sociedad civil, sino también un aporte necesario para generar una mayor toma de conciencia de los hacedores de política.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barrientos, S. (1999) "Women and Agribusiness: Working Miracles in the Chilean Fruit Export Sector". London, Macmillan Press.

Boserup, E. (1970) "Women's Role in Economic Development". New York: St. Martin's Press.

Cactus (2005) "Denuncias por vulneración a los Derechos Laborales de Trabajadoras de Flores", Boletín sobre la floricultura, N°20. Bogotá, julio.

Çağatay, N.; Elson, D.; Grown, C. (1995) "Introduction", *World Development*, Vol. 23, N° 11, pp. 1827-1836.

Carr, M.; Chen, M. (2001) "Globalization and the informal economy: How global trade and investment impact on the working poor". Women in informal employment Globalizing and Organizing (WIEGO).

Corporación Cactus (2003) "Floricultura de exportación en América Latina: hipótesis y retos". Claudia Sierra Pardo (ed.)

Cos-Montiel, F; Rosado, J. (2002) "Efectos de la liberalización comercial sobre las actividades económicas de mujeres y hombres en México". Red Internacional de Género y Comercio, Capítulo Latinoamericano.

Elson, D.; Çağatay, N. (2000) "The social content of macroeconomic policies", *World Development*, Vol. 28, N° 7, pp. 1347-1364

Kabeer, N. (2003) "Gender Mainstreaming in Poverty Eradication and the Millennium Development Goals: A handbook for policy-makers and other stakeholders". International Development Research Centre (IDRC), Commonwealth Secretariat, New Gender Mainstreaming Series on Development Issues.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (1999) *Gestión de la privatización y reestructuración de los servicios públicos*. Ginebra: OIT.

Parella, S. (2003) "Repensando la participación de las mujeres en el desarrollo desde una perspectiva de género". Universidad Autónoma de Barcelona. Departamento de Sociología, Papers 69, pp. 31-57.

Social Watch (2003) "Los pobres y el mercado", Informe anual.

Sottoli, S. (2000) "La política social en América Latina bajo el signo de la economía de mercado y la democracia", Instituto de Investigaciones Sociales, Revista Mexicana de Sociología, vol. 62, núm. 4, pp. 43-65.

Trautmann, M. (2002) Comercio y Género: Las políticas de liberalización y sus impactos en Chile. Red Internacional de Género y Comercio, Capítulo Latinoamericano.

UNIFEM (1999) "El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México", Fondo de Desarrollo de Naciones Unidas para la Mujer.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1999) *Trade, Sustainable Development and Gender*. New York/Geneva: United Nations.

Williams, M. (2003) "Gender Mainstreaming in the Multilateral Trading System: A handbook for policy-makers and other stakeholders". Commonwealth Secretariat, New Gender Mainstreaming Series on Development Issues.

Dep.legal N° 334.201/05