

## **MÓDULO 3**

*Las desigualdades de género y  
el desempeño comercial*

## 1 Introducción

En el Módulo 1, hemos conceptualizado la economía como una estructura de género y hemos visto que las mujeres afrontan obstáculos relacionados con el género en las distintas funciones que desempeñan en la sociedad y la economía. En el Módulo 2, hemos examinado de qué manera la integración comercial afecta a las mujeres como trabajadoras asalariadas, productoras, comerciantes, consumidoras (y usuarias de los servicios públicos) y contribuyentes fiscales. Hemos visto que la liberalización del comercio en muchos países en desarrollo ha dado lugar a una considerable "feminización del trabajo" en el sector de la manufactura intensiva en mano de obra, mientras que las repercusiones que ha tenido en las mujeres que trabajan en el sector de la agricultura han sido mucho más variadas. También hemos aprendido que las mujeres, en su función de productoras y comerciantes, no han sido capaces de aprovechar los nuevos mercados de exportación y que, de hecho, la competencia de las importaciones podría haberlas afectado de manera negativa.

En este módulo examinamos cómo afectan las desigualdades específicas de género a la competitividad de las exportaciones y al desempeño del comercio. Analizamos los motivos por los que se ha priorizado la mano de obra femenina en trabajos mal remunerados y con poco valor añadido en la manufactura con uso intensivo de mano de obra. También analizamos los motivos por los que las mujeres que son trabajadoras por cuenta propia como empresarias y comerciantes, a menudo, no pueden lograr ser competitivas en el sector de las exportaciones. Es decir, analizamos la desigualdad comercial y de género en dos dimensiones: (a) cómo se utiliza la desigualdad de género en sí misma para mejorar la competitividad de las exportaciones, que a su vez da lugar a un mayor crecimiento económico; y (b) de qué manera las desigualdades de género impiden que las mujeres se conviertan en exportadoras y, así, limitan su desempeño comercial. Con este fin, empleamos las categorías proporcionadas por van Staveren *et al.* (2007) y Elson (2007) que describen a las mujeres como "fuentes de ventaja competitiva" para las empresas orientadas a la exportación y como "perdedoras de ventaja competitiva" en sus propias empresas.<sup>58</sup> Ilustramos estos procesos utilizando estudios de caso nacionales para cada caso. Por último, en un anexo, repasamos brevemente algunos trabajos de investigación que analizan el impacto de la desigualdad de género en el comercio, tanto desde una perspectiva empírica como teórica.

En este módulo, nos referimos, sobre todo, a la dimensión de exportación del comercio y también analizamos la relación entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico.

Al final de este módulo, los estudiantes deberían ser capaces de:

- identificar qué influencia puede tener la desigualdad de género en la competitividad de las exportaciones y el desempeño del comercio, así como comprender los mecanismos de transmisión de esta influencia;
- poner ejemplos de la manera en que la desigualdad de género afecta al desempeño del comercio y a la competitividad de las exportaciones.

## 2 Las mujeres como "fuentes de ventaja competitiva"

### 2.1 La brecha salarial de género y la "flexibilidad"

Como se indica en el Módulo 2, se ha contratado a muchas mujeres como trabajadoras en la producción para la exportación con uso intensivo de mano de obra en muchos países en desarrollo. En particular, la cuota femenina de empleo en las zonas de elaboración para la exportación suele ser muy alta y la mayoría de las zonas siguen concentradas en la manufactura ligera y operaciones de ensamblaje en los sectores de las prendas de vestir, el cuero, los juguetes y los artículos electrónicos. ¿Cómo se han convertido las mujeres en una fuente de ventaja competitiva para estas empresas? La principal razón citada en la literatura especializada es la existencia casi universal de la brecha salarial de género (Oelz *et al.*, 2013).<sup>59</sup> Los salarios relativamente más bajos que reciben las mujeres por trabajos similares debido a normas y prácticas discriminatorias hacen que sean una mano de obra atractiva para las empresas que afrontan una dura competencia en el mercado internacional. En particular, en el caso de los productos manufacturados con uso intensivo de mano de obra, la competencia internacional de precios suele ser intensa y la elasticidad de precios de la demanda es relativamente alta. Dado que los costos laborales constituyen una gran proporción de los costos totales en este caso, la feminización de la mano de obra se ha convertido en una estrategia viable para reducir costos. En el Cuadro 6 se presenta la brecha salarial de género de una pequeña muestra de países del Sudeste Asiático y América Latina. Es evidente que existe una brecha salarial de género considerable en

todos los países enumerados. En Indonesia y El Salvador, la brecha ha aumentado con el transcurso del tiempo. Es importante señalar que la brecha salarial de género no solo es un fenómeno de los países en desarrollo; incluso en los países desarrollados existen importantes diferencias entre los salarios de las mujeres y los de los hombres.<sup>60</sup>

Cuadro 6

**Cuota del Sudeste Asiático y América Latina de los salarios en la manufactura, mujeres en comparación con hombres (en por ciento)**

	Primer año	Brecha salarial	Último año	Brecha salarial
<b>Sudeste Asiático</b>				
<b>Indonesia</b>	2001	91.9	2008	68.3
<b>Malasia</b>	1985	49.3	1997	62.9
<b>Filipinas</b>	1994	74.7	2007	91.3
<b>Tailandia</b>	1991	63.7	2003	75.4
<b>América Latina</b>				
<b>Brasil</b>	1988	50.8	2002	61.2
<b>Costa Rica</b>	1984	73.3	2005	81.7
<b>El Salvador</b>	1984	87.6	2008	83.8
<b>México</b>	1995	68.0	2008	71.8

Fuente: OIT (2009).

Seguino (2000) demostró que la brecha salarial de género contribuyó significativamente al crecimiento económico mediante la expansión de las exportaciones y las inversiones en una muestra de países en desarrollo entre 1975 y 1995. Del mismo modo, Busse y Spielmann (2006) constataron que la desigualdad salarial de género está fuertemente asociada a una mayor ventaja comparativa en la producción con uso intensivo de mano de obra o, dicho con otras palabras, que aquellos países que tienen brechas salariales de género más altas tienen más exportaciones de bienes con uso intensivo de mano de obra.

Muchas de estas empresas orientadas a la exportación, situadas generalmente en países en desarrollo, se integran en los segmentos de bajo valor añadido de las cadenas de valor mundiales (CVM) y sufren una gran presión para producir en plazos cortos y satisfacer picos de demanda estacionales en los mercados extranjeros, para lo cual recurren a la contratación de mano de obra femenina. Por ejemplo, en las cadenas de valor hortícola, las mujeres constituyen el núcleo de la mano de obra "flexible"<sup>61</sup> y se concentran en trabajos estacionales, ocasionales y temporales en Chile y Sudáfrica, mientras que los hombres predominan en la población activa permanente (Barrientos, 2001). De esta forma, las empresas podrían escoger de manera consciente una estrategia doble y contratar a una plantilla peor remunerada con poder de negociación más débil, por un lado, y pagar salarios más altos a un pequeño grupo de trabajadores más cualificados, como estrategia para aumentar los beneficios.

Esta estrategia también ha sido utilizada por el sector de la confección en Marruecos, donde se contrata de manera informal a trabajadores no cualificados que, generalmente, son mujeres para actividades como el embalaje y los trabajos de carga, pero se mantiene a un grupo central de trabajadores cualificados para gestionar la calidad de la producción (Rossi, 2011).

Como comentamos en el Módulo 2, aparte del trabajo en las fábricas de exportación, las mujeres también se ganan la vida como trabajadoras a domicilio, una categoría en la que también están comprendidos los productores independientes por cuenta propia y los trabajadores subcontratados dependientes (Carr *et al.*, 2000). Esta última categoría, llamada "trabajadores a domicilio", que está formada por trabajadores mal remunerados que carecen de prestaciones o seguridad social, también desempeña un papel importante en las CMV. Más de un tercio de las empresas de electrónica, prendas de vestir y artículos textiles de Malasia subcontratan a trabajadores a domicilio (Ghosh, 2002; SIM, 2009), mientras que en Turquía, un exportador líder en el sector de las prendas de vestir que subcontrata trabajo a destajo de – sobre todo – trabajadoras a domicilio se ha expandido y ha dado lugar a una mayor informalización de la mano de obra femenina (Dedeoğlu, 2010). Al subcontratar trabajo con uso intensivo de mano de obra o de tipo de ensamblaje, los productores del segmento más bajo de las CMV pueden reducir los costos salariales, no salariales y los gastos generales, y transferir el riesgo a los trabajadores a

domicilio que compran la maquinaria y pagan el alquiler y la electricidad (Carr *et al.*, 2000). Por lo tanto, se ha aducido que el trabajo de la mujer tiene impacto estructural en la jerarquía de la cadena de valor, porque facilita la transferencia de ingresos a las empresas líderes en los países desarrollados (Tejani, 2011).

Los productores utilizan las desigualdades de género existentes para reducir costos, pero a su vez crean nuevas formas de desigualdad, como el hacinamiento de mujeres en empleos de baja cualificación y mal remunerados en los sectores en expansión de la exportación. Esta segregación de género combinada con el menor poder de negociación de las mujeres sirve para mantener bajos sus salarios. Por ejemplo, en su estudio sobre el desarrollo en la República de Corea, Seguino (1997) demostró que las diferencias salariales de género eran un factor importante de la competitividad y el éxito de las exportaciones del país. Constató que la segregación de las mujeres en las principales industrias de exportación estaba relacionada con la persistencia de la brecha salarial de género. Las prácticas de contratación, capacitación y promoción también debilitaron su posición de último recurso y limitaron su capacidad para negociar salarios más altos. De manera similar, en Bangladesh, Kapsos (2008) constató que casi un tercio de la brecha salarial de género total se explica por el "efecto de la segregación". Los salarios más altos de profesiones predominantemente masculinas en 14 países han dado lugar a una diferencia salarial de entre el 5 y el 43 por ciento (OIT, 2009, citado en Kabeer, 2012).

En las economías basadas en la agricultura, las mujeres generalmente trabajan como trabajadoras familiares no remuneradas en la producción de cultivos comerciales. Sus familiares masculinos generalmente son dueños de las tierras y las mujeres no tienen acceso o control sobre los recursos utilizados por la empresa familiar; tienen poco poder de toma de decisiones y no tienen control sobre sus ingresos, que a menudo se pagan al familiar masculino. La producción y los ingresos asociados a cultivos comerciales tradicionales pueden extenderse con nuevas oportunidades de exportación cuando se liberaliza el comercio, aunque no está claro si las mujeres se beneficiarán de ello (UNCTAD, 2004, citado en Elson, 2007). Aunque hay incertidumbre sobre las prestaciones que reciben las mujeres, su trabajo no remunerado es importante para reducir el costo de las exportaciones de cultivos comerciales y aumentar los ingresos de exportación. Además, si las mujeres se ven privadas de los mercados para su producción excedente debido a la competencia de importaciones más baratas,

bajarán su salario de reserva y estarán más dispuestas a trabajar como trabajadoras familiares no remuneradas (Elson, 2007).

## 2.2 El papel que desempeñan las normas y estereotipos de género

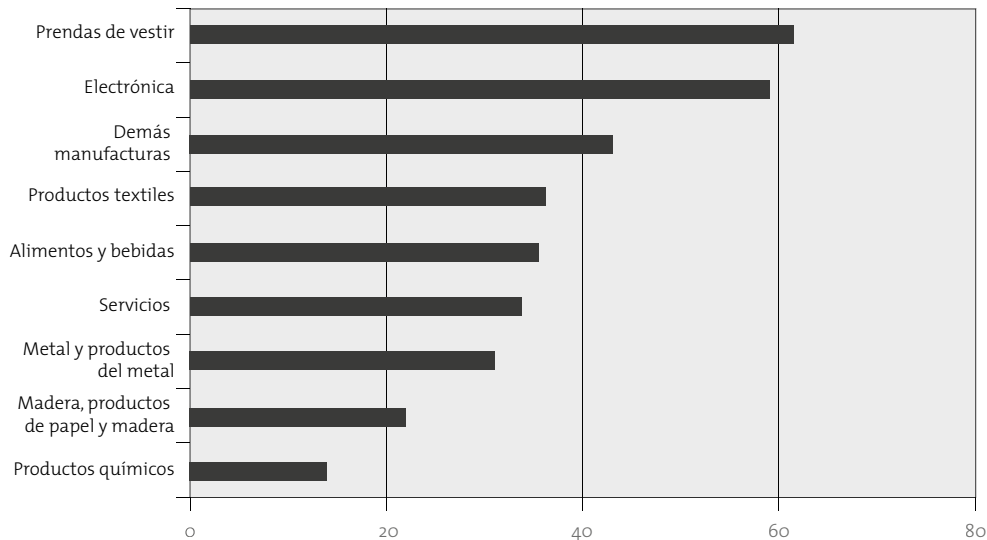
Sin embargo, la pregunta sigue siendo por qué las mujeres se han convertido en una fuente de ventaja competitiva sobre todo en ramas de producción con uso intensivo de mano de obra y no en otras. Aunque la brecha educativa de género puede haber contribuido a este fenómeno con anterioridad, se ha cerrado casi en su totalidad en el nivel primario en muchos países en desarrollo. Así mismo, en la educación secundaria y superior, se han conseguido avances impresionantes en países de ingresos medios-altos y en algunos países del Sudeste Asiático y América Latina, y los logros femeninos en estos niveles han superado a los masculinos (Tejani y Milberg, 2010). De hecho, en algunos estudios, se ha constatado que la variable de la educación carece de relevancia estadística para explicar los cambios de la cuota femenina en el empleo en la manufactura de Indonesia (Caraway, 2007) y de América Latina y el Sudeste Asiático (Tejani y Milberg, 2012). Sin embargo, es cierto que las mujeres pueden carecer de formación en el empleo y de acceso a programas de capacitación técnica y profesional, lo que puede afectar a su participación en puestos de trabajo con más valor añadido, como se explicaba en el Módulo 2.

El importante papel que desempeñan las normas y los estereotipos de género para facilitar la feminización (o la segregación de las mujeres) de la producción con uso intensivo de mano de obra es inconfundible y varias estudiosas feministas lo han resaltado. Distintas nociones de "trabajo de hombres" y "trabajo de mujeres" tienden a clasificar a los hombres en trabajos pesados y trabajos con uso intensivo de capital y a las mujeres en trabajos con uso intensivo de mano de obra. Los estereotipos acerca de la docilidad, sumisión, destreza y renuencia de las mujeres a afiliarse a sindicatos han contribuido mucho a su preferencia como trabajadoras asalariadas en trabajos con uso intensivo de mano de obra (Anker, 1998; Alcaravea, 2007). En general, se considera a las mujeres como aptas para trabajos repetitivos, detallados y de cuidados debido a sus "inclinaciones naturales" basadas en el género. Por consiguiente, la cuota femenina de la mano de obra de productos metálicos y productos químicos es una fracción de la de las prendas de vestir y los artículos electrónicos en las ZEE en una muestra de países en desarrollo, como se demuestra en el Gráfico 4. En el sector servicios, las mujeres

tienden a hacinarse en ocupaciones peor remuneradas, con inclusión de trabajos de cuidados como la enseñanza y enfermería, que se consideran actividades "femeninas", o en trabajos de oficina, turismo o actividades informales, con inclusión del trabajo doméstico y del pequeño comercio. En la agricultura, hemos visto que se

suele contratar a las mujeres como trabajadoras temporales para actividades como el embalaje y la cosecha o como trabajadoras flexibles en la producción de las EANT. En el Cuadro 7 figura un resumen descriptivo de la naturaleza de la segregación en el sector hortícola, turístico y de centralitas de llamadas.

Gráfico 4

**Cuota femenina del empleo en las ZEE por sectores, países seleccionados, 2009**

Fuente: Banco Mundial (2009–2010), tal como se reproduce en Tejani (2011).

Nota: Los países examinados incluyen Bangladesh, República Dominicana, Honduras, Ghana, Kenia, Lesotho, Nigeria, República Unida de Tanzania, Senegal y Vietnam.

Cuadro 7

**Ejemplos de segregación laboral en diferentes ramas de producción**

Sector	Patrones de segregación laboral
<b>Horticultura</b>	Las mujeres se concentran en el segmento del embalaje, donde generalmente trabajan como mano de obra asalariada, y en el segmento de la producción, donde trabajan como mano de obra familiar no remunerada en las operaciones de pequeñas explotaciones. Pocas mujeres participan como empresarias con cultivos por cuenta propia.
<b>Turismo</b>	Las mujeres están sobrerrepresentadas en los segmentos del alojamiento y las excursiones. En el seno de estos segmentos, la mayor parte trabaja como empleadas poco cualificadas o medio cualificadas en hoteles (limpieza, lavandería, alimentación y bebidas, así como trabajo de oficina), como trabajadoras por cuenta propia o empresarias, como vendedoras de artesanía o al por menor, y en restaurantes familiares.
<b>Centralitas de llamadas</b>	Las mujeres se concentran en trabajos de agente, mientras que el empleo en segmentos de mayor valor y gestión lo dominan, por regla general, los hombres. Pocas mujeres empresarias explotan sus propias centralitas de llamadas.

Fuente: UNCTAD (2014a), elaborado sobre la base de Staritz y Reis (2013).

Asimismo, las normas que identifican a los hombres como cabeza de familia y a las mujeres como cabezas de familia secundarias reservan los salarios más altos y los puestos de trabajo más seguros para los hombres. Las instituciones del mercado laboral, especialmente los sindicatos dominados por hombres, y las políticas de empleo adoptadas por el Estado y los empleadores también han contribuido a la segregación de género de las profesiones (Cheng y Hsiung,

1998; Seguino, 1997). Por ejemplo, los anuncios de empleo específicos de género pueden impedir que las mujeres consigan trabajos cualificados mejor remunerados (Berik, 2005). Sin embargo, la proporción de empleo de las mujeres en la manufactura con uso intensivo de mano de obra solo aumenta si el productor piensa que las mujeres cumplen los requisitos necesarios para el trabajo: dicho con otras palabras, lo que importa no es la veracidad de los estereotipos, sino si los

empleadores creen en ellos (Caraway, 2007, como se cita en Tejani y Milberg, 2010).

Que los estereotipos y las normas de género tienen un peso enorme en las decisiones de contratación se desprende claramente del hecho de que las mujeres no son la fuente preferida de trabajo cuando las industrias se modernizan para pasar a una producción de valor añadido más alto. Esto ha llevado a las tendencias de desfeminización en la manufactura, con inclusión de sectores con uso intensivo de mano de obra femenina, como las prendas de vestir y artículos textiles, por ejemplo en las economías "Tigre" del Sudeste Asiático (Barrientos *et al.*, 2004). En la Sección 2.5 analizaremos con mayor detenimiento el caso de la provincia china de Taiwán. El estrechamiento de la brecha de género también puede ser otra razón de la caída de la demanda relativa de mano de obra femenina y la consecuente desfeminización, como ocurrió en la República de Corea.

### **2.3 Competitividad de las exportaciones y crecimiento económico**

La creciente competitividad de las exportaciones podría estimular en última instancia el crecimiento económico. Hay diferentes canales que relacionan el crecimiento de las exportaciones con el crecimiento económico. En primer lugar, los ingresos de las exportaciones permiten tener acceso a importaciones de bienes intermedios y bienes de capital que incorporan nuevas tecnologías y permiten economías de escala<sup>62</sup> y especialización; estos factores aumentan la productividad agregada y, por lo tanto, la producción final. Se pueden dedicar los ingresos provenientes de las exportaciones, por ejemplo, a la investigación y desarrollo (I+D). Como se perfila en Barro (1996), los avances tecnológicos resultantes de la actividad I+D ayudan a mantener las tasas de crecimiento positivas a largo plazo. Sin embargo, según lo ilustrado por Romer (1990), para absorber las nuevas tecnologías es necesario que el país tenga una gran reserva de capital humano (es decir, mano de obra cualificada y con estudios), así como una estructura comercial basada en las importaciones de bienes intermedios y bienes de capital que pueda dar lugar a efectos de contagio tecnológicos en el crecimiento de la

productividad y la producción.<sup>63</sup> Si se mantienen estas condiciones, las exportaciones podrían estimular todavía más el crecimiento económico. En segundo lugar, los ingresos de las empresas de exportación aumentan la disponibilidad de capital para la inversión. Como sostuvieron Ertürk y Çağatay (1995), si se asigna una cantidad más pequeña de ingresos de las empresas a pagar el trabajo femenino, podrían asignarse más recursos a la acumulación de capital y por lo tanto a las inversiones, que son uno de los principales motores del crecimiento económico (Alesina y Perotti, 1996).

Además, también se considera que las políticas macroeconómicas que promueven la apertura del comercio impulsan el crecimiento. De hecho, se aduce que la apertura económica contribuye a generar un entorno económico competitivo, a promover la asignación eficiente de los recursos y, por tanto, a mejorar la producción por trabajador (Seguino, 2000).<sup>64</sup> Se han observado estas características en la mayoría de los países en desarrollo que han confiado en gran medida en la demanda extranjera como estrategia de crecimiento (Seguino, 2010; Berik, 2005).

### **2.4 La insostenibilidad de una estrategia de exportación basada en la desigualdad de género**

Aunque las diferencias salariales de género han sido un elemento fundamental de la competitividad que han conseguido algunos países en desarrollo en las exportaciones con uso intensivo de mano de obra, no es una estrategia sostenible a largo plazo. Por ejemplo, si todos los países adoptan esta estrategia, podría afectar de manera negativa a sus relaciones de intercambio con países exportadores con uso intensivo de capital (Çağatay, 2001). En el Recuadro 14 se analiza el efecto negativo sobre las relaciones de intercambio que tienen las desigualdades de género en los salarios. Además, la dependencia de la desigualdad de género viola las normas internacionales del trabajo establecidas por los convenios de la OIT sobre igualdad de remuneración o sobre discriminación, entre otros,<sup>65</sup> y también plantea problemas desde una perspectiva de derechos humanos.

Recuadro 14

**La brecha salarial de género y las relaciones de intercambio**

Osterreich (2007) investigó los efectos que tienen los mercados laborales segregados por género en las relaciones de intercambio y demostró que la brecha salarial de género se relaciona en términos negativos con la relación de intercambio de productos manufacturados en países semiindustrializados. Es decir, que mayores diferencias salariales de género dan lugar a precios más bajos de exportación y a un deterioro de las relaciones de intercambio. Esto, a su vez, afecta negativamente al país en el sentido de que puede comprar menos importaciones, sean cuales sean sus exportaciones.

Se entiende por relaciones de intercambio el precio relativo de las exportaciones de un país en términos de sus importaciones, y se calcula como el cociente de los precios de exportación divididos por los precios de importación. En su trabajo pionero, Prebisch (1950) y Singer (1950) sostuvieron que, en el caso de las economías exportadoras de materias primas, principalmente países en desarrollo, las relaciones de intercambio tienden a deteriorarse, dado que los precios de las exportaciones de materias primas bajan respecto a los precios de los productos manufacturados más sofisticados importados de los países desarrollados. En el decenio de los 70 y de los 80, sin embargo, algunos países recientemente industrializados (PRI)<sup>66</sup> lograron un nivel importante de industrialización y empezaron a exportar igualmente productos manufacturados. Las relaciones de intercambio de estos países se vieron muy influenciadas por los precios relativos de sus exportaciones de productos manufacturados frente a sus importaciones de productos manufacturados de las economías desarrolladas. A pesar del cambio en la estructura de las exportaciones de los PRI, las pruebas indican que la hipótesis de Prebisch-Singer sigue siendo válida: los productos manufacturados exportados por estos países son, a menudo, de peor calidad en cuanto a sofisticación tecnológica (Lall, 2000) que los producidos en las economías industrializadas avanzadas y, por lo tanto, consiguen precios más bajos. Así pues, las relaciones de intercambio de los PRI siguen siendo desfavorables para esos países. Como afirma Osterreich, la brecha salarial de género solo contribuirá a aumentar este fenómeno.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Además, aunque muchos países han ratificado los principales convenios laborales de la OIT<sup>67</sup> sobre discriminación, igualdad de remuneración, libertad de asociación y negociación colectiva, sigue existiendo una gran brecha entre la política y la práctica. Es fundamental que los países hagan cumplir y vigilen las normas del trabajo con mayor eficacia para evitar la discriminación contra la mujer. Sin embargo, es preciso dar un empujón mundial a la aplicación de estas normas para evitar la fuga de capitales y la reubicación de empresas como método para eludir los costos laborales. Como han subrayado algunos autores, hay una "vía lenta" para conseguir competitividad internacional que se caracteriza por el recorte de los costos, políticas sociales limitadas y desacuerdos entre trabajadores y directivos, y una "vía rápida" caracterizada por un alto crecimiento de la productividad, salarios más altos, negociación colectiva y protección social efectiva (Milberg y Houston, 2005). De hecho, los autores constatan que un mayor gasto social y relaciones de colaboración entre los trabajadores y los directivos no están sistemáticamente relacionados con un mal desempeño a nivel internacional. Esto indica que los países pueden utilizar una combinación de políticas progresistas para asegurar que la "modernización económica" da lugar a una "mejora social", que se define en términos generales como cambios oportunos en el empleo y los salarios, así como en relación con las normas del trabajo.<sup>68</sup>

Además, es muy probable que la evolución de las normas sociales y las tradiciones en paralelo al desarrollo económico dé lugar a desigualdades de género cada vez más inaceptables con el transcurso del tiempo: las desigualdades podrán entonces convertirse en una fuente de conflicto social y desestabilizar el entorno social y económico de los países en cuestión. El entorno social que caracteriza a algunas economías en desarrollo (por ejemplo, la provincia china de Taiwán y la República de Corea) podría haber evitado el conflicto social por los salarios bajos (Hsiung, 1996). Aunque en la República de Corea las mujeres participaron en las protestas contra sus bajos salarios y sus condiciones de trabajo en el decenio de los 80, que condujo a una subida general de los salarios, también contribuyó a la deslocalización de la producción con uso intensivo de mano de obra a países con costos de mano de obra más bajos en detrimento de los trabajadores no cualificados, con inclusión de las mujeres (Murayama y Yokota, 2008).

Por último, las desigualdades de género pueden reducir el atractivo de los productos para los consumidores en los mercados de destino.<sup>69</sup> Puede ser disuasorio para los consumidores de los países importadores que presten atención a las normas del trabajo y otros parámetros éticos adoptados en el proceso de manufactura comprar artículos que reflejan condiciones de trabajo

indecorosas, con inclusión de la discriminación de género. Es decir, una estrategia que de hecho está basada en la desigualdad de género, aunque esté dirigida a estimular el crecimiento y desarrollo, puede no ser deseable ni sostenible.

### **2.5 Estudio de caso de la provincia china de Taiwán: Cómo aprovechar las desigualdades de género para lograr una ventaja competitiva<sup>70</sup>**

A continuación, presentamos la experiencia nacional de la provincia china de Taiwán, una economía muy abierta donde se produjo una mayor competitividad de las exportaciones simultáneamente con un aumento de la brecha salarial de género.

A principios del decenio de los 60, la mayoría de la mano de obra de la provincia china de Taiwán trabajaba en la agricultura. Durante los tres decenios siguientes, el país aplicó una estrategia de crecimiento de tres etapas basada en la expansión de sus exportaciones. En la primera etapa, esta estrategia liderada por las exportaciones dependía de la manufactura con uso intensivo de mano de obra; en la segunda etapa, se desarrollaron sectores con uso intensivo de capital/tecnología, y se mejoró la calidad de los productos para mantener la competitividad internacional del país. Durante la tercera etapa (a partir de mediados del decenio de los 80 en adelante), las grandes empresas que explotaban industrias de alta tecnología comenzaron a buscar trabajadores más cualificados para adoptar las nuevas tecnologías y se produjo un proceso de "reestructuración del trabajo". Estas políticas estimularon el crecimiento del país en la medida prevista pero coincidieron con un cambio drástico de los patrones de empleo, especialmente en el caso de las mujeres.

#### **2.5.1 Consecuencias para las mujeres como trabajadoras asalariadas**

En la primera etapa de la estrategia de crecimiento orientada a las exportaciones del país a partir del decenio de los años 60, las mujeres constituyeron mano de obra barata y poco cualificada para la manufactura de exportación. Esto dio lugar a desigualdades de ingresos por géneros que persistieron a lo largo de los años 80 y principios de los años 90 (Berik, 2005). A mediados de los años 70, las mujeres representaban cerca del 80 por ciento de la población activa total en las zonas de elaboración para la exportación. Las fábricas que producían para la exportación contrataban a mujeres en los centros de enseñanza, recortando así sus estudios, y en zonas rurales. Además, las ofertas de empleo

con restricciones específicas de género impidieron a las mujeres conseguir puestos cualificados bien remunerados; también se las excluyó del acceso a la formación (Berik, 2005). Los salarios iniciales de las mujeres eran entre un 10 y un 30 por ciento más bajos que los de los hombres que trabajaban en la misma ocupación. En los años 60, los sectores de manufactura con uso intensivo de mano de obra del país recurrieron a un grupo enorme de mujeres solteras mal remuneradas y poco cualificadas para alimentar la fase con uso intensivo de mano de obra de la industrialización liderada por las exportaciones.

A pesar del aumento de las tasas de empleo femenino, la desigualdad de salarios entre los géneros, así como la segregación de las mujeres en empleos no cualificados, persistieron en la provincia china de Taiwán a lo largo de los años 60. Más adelante en el decenio de los 70, también se animó a las mujeres casadas a entrar en el mercado de trabajo de la manufactura a través de programas que promovían su inclusión en el empleo mediante la concesión de condiciones flexibles de trabajo que les permitían conciliar sus tareas domésticas (Chu, 2002).

La provincia china de Taiwán comenzó a moverse hacia la segunda etapa de su estrategia liderada por las exportaciones a finales del decenio de los 70. Este fue el comienzo de una transformación progresiva de la base productiva del país, que pasó de productos de manufactura a productos de alta tecnología, lo que supuso que las empresas empezaron a buscar cualificaciones más altas. Sin embargo, las anteriores prácticas de contratación impidieron a las mujeres adquirir las cualificaciones necesarias para entrar en las empresas de alta tecnología y aprovechar mejores oportunidades de empleo. Como comentamos en la Sección 2.2, las normas de género que identificaban a las mujeres con actividades de uso intensivo mano de obra también les impidieron obtener empleos en sectores con uso intensivo de capital. A partir de mediados del decenio de los 80, la tercera etapa de la estrategia liderada por las exportaciones de la provincia china de Taiwán se caracterizó por la reubicación de empresas de Taiwán con uso intensivo de mano de obra en países con salarios más bajos. Este proceso desmanteló la mayor parte de la producción manufacturera con uso intensivo de mano de obra del país y las mujeres fueron quienes más sufrieron los despidos que se produjeron en el proceso: la disminución de la demanda de mano de obra femenina dio lugar a una disminución constante de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo y a un ensanchamiento de la brecha salarial de género.



### 2.5.2 Resumen

La Provincia china de Taiwán es, sin duda, uno de los ejemplos más notables y exitosos del modelo de crecimiento basado en las exportaciones. Las políticas industriales se orientaron a promover el crecimiento de las exportaciones de las empresas nacionales manteniendo precios bajos de exportación. Los productos de exportación baratos se basan, entre otros factores, en una mano de obra barata. En la Provincia china de Taiwán, esto se tradujo en un aumento de la demanda de mano de obra femenina, en particular jóvenes solteras que constituían una mano de obra poco calificada y mal remunerada.

A pesar del aumento del empleo femenino, los salarios de las mujeres siguieron siendo bajos en comparación con los de sus homólogos masculinos. Este fenómeno se debió, principalmente, a un exceso de oferta de mano de obra femenina y a la consiguiente aglomeración de mujeres en sectores de baja productividad. Al mismo tiempo, solo se aplicaron medidas limitadas para ofrecer a las mujeres salarios más altos o permitirles conseguir empleos más cualificados. Por lo tanto, existen pruebas de que el país recurrió a trabajadoras con bajos salarios para conseguir una ventaja competitiva en la producción manufacturera con uso intensivo de mano de obra en mercados extranjeros. Cuando la industria de Taiwán se modernizó y, en última instancia, se reubicó, se produjo una desfeminización de la mano de obra.

## 3 Las mujeres como creadoras modestas de ventajas competitivas

Ahora examinaremos por qué las mujeres siguen siendo infraconseguidoras de ventajas competitivas como empresarias a pequeña escala y productoras por cuenta propia.

### 3.1 Tres campos de desigualdad

En muchos países pobres, las mujeres participan en actividades de producción como empresarias a pequeña escala o productoras por cuenta propia. En la mayoría de los países en desarrollo, salvo en América Latina y el Caribe, las mujeres representan sistemáticamente una proporción inferior del empleo remunerado que los hombres (OIT, 2012). A nivel mundial, una proporción significativa de mujeres son trabajadoras por cuenta propia (25,5 por ciento), clasificadas por la OIT como pertenecientes a la categoría de empleo vulnerable, aunque en el África Subsahariana y en Asia meridional, las proporciones son mucho más altas, de cerca del 45 por ciento.<sup>71</sup> Como señalamos en el Módulo

2, la mayoría de las empresas que son propiedad de mujeres son empresas pequeñas y orientadas a la "subsistencia" en lugar de estar "orientadas a la acumulación" (Kabeer, 2012). En el África subsahariana, Hallward-Driemer (2011, citado en Kabeer, 2012) constató que las empresas propiedad de mujeres se concentraban en industrias de valor añadido más bajo, como prendas de vestir y procesamiento de alimentos, en comparación con las empresas propiedad de hombres que se dedicaban a actividades metalúrgicas y de manufactura. El autor constató que la naturaleza informal de las empresas propiedad de mujeres daba lugar a que su productividad fuese más baja en comparación con las empresas propiedad de hombres, aunque la pregunta persistente es ¿por qué las empresas de mujeres siguen siendo informales?

Ya tenemos algunas nociones de los distintos tipos de discriminación que afrontan las mujeres como consecuencia de las normas patriarcales, tradiciones y normas consuetudinarias. Esta discriminación da lugar a desigualdades que han sido clasificadas en tres campos (proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, 2005):<sup>72</sup>

- (a) **Capacidades.** En los países pobres, las deficiencias de salud y nutrición tienden a tener un impacto desproporcionado en las mujeres (véase, por ejemplo, el caso del África subsahariana, donde, en 2003, el 57 por ciento de todos los adultos seropositivos eran mujeres (OIT, 2004)). Aunque se ha salvado la brecha de la educación primaria en muchos países en desarrollo,<sup>73</sup> las mujeres todavía tienen poco acceso a la formación técnica y profesional. En muchos países de bajos ingresos, las familias a menudo prefieren enviar a los niños a la escuela mientras que generalmente se casa a las niñas a temprana edad y se restringen sus funciones sociales como madres y cuidadoras. Las mujeres afrontan importantes limitaciones de tiempo<sup>74</sup> y movilidad que afectan a su capacidad de participar plenamente en el trabajo formal, ya que generalmente son responsables únicas de las tareas domésticas. Esta "pobreza de tiempo" también tiene repercusiones en su salud, ya que pueden dedicar poco tiempo al descanso y al ocio.
- (b) **Acceso a recursos y oportunidades.** Existen muchas pruebas de que las mujeres productoras de los países pobres tienden a sufrir:
  - restricciones en la propiedad de la tierra;
  - escaso control sobre sus ingresos;
  - acceso limitado a recursos financieros y de crédito externo y, por lo tanto, insuficiente flujo de dinero en efectivo para comprar

- insumos agrícolas o expandir sus negocios;
  - insuficiente acceso a servicios de extensión (por ejemplo, en formación);<sup>75</sup>
  - acceso limitado a procesamiento y almacenamiento básico de productos perecederos;
  - mala calidad de las infraestructuras de transporte público para comercializar sus productos;
  - limitaciones de logística, añadidas a los problemas de transporte.
- (c) **Seguridad.** Las mujeres suelen tener que hacer frente a la violencia de género de los miembros masculinos en la familia, las zonas de conflicto y el mercado laboral. Por ejemplo, un estudio sobre mujeres comerciantes transfronterizas en Liberia constató que el 37 por ciento de las encuestadas había sufrido violencia de tipo sexual en los cruces fronterizos, y que el 15 por ciento informó de que habían sido violadas o forzadas a mantener sexo a cambio de favores (Randriamaro y Budelender, 2008, en UNECA *et al.*, 2010). En una encuesta entre los comerciantes transfronterizos realizada en 2010 en los puestos de frontera entre la República Democrática del Congo, Rwanda y Uganda se constató que el 54 por ciento de las encuestadas había sido víctima de actos de violencia, amenazas y

acoso sexual, que el 38 por ciento había sufrido comportamientos groseros, malos tratos verbales e insultos, y que el 85 por ciento había sido obligado a pagar sobornos (Banco Mundial, 2013).

Hay razones intrínsecas por las que es necesario abordar y resolver estas desigualdades. Además, es necesario resolverlas porque tienen un impacto negativo sobre las posibilidades de las mujeres de obtener ingresos. Por ejemplo, las mujeres que son empresarias a pequeña escala a menudo no tienen acceso a capital, formación, redes de mercado y mejores técnicas de producción (Kabeer, 2012). Cuando se liberaliza el comercio, a menudo son incapaces de aumentar la producción y aprovechar los mercados de exportación, como se explica en el Módulo 2. En la agricultura, las mujeres permanecen ligadas a la agricultura de subsistencia con poco valor añadido y bajos ingresos. Esto, a su vez, puede afectar a la competitividad de las exportaciones del sector donde trabajan las mujeres, si se trata de un sector con uso intensivo de mano de obra femenina. Dicho de otro modo, la respuesta de las exportaciones como consecuencia de la liberalización del comercio podría ser mayor si se resolviesen los obstáculos que impiden a las mujeres empresarias y productoras lograr capacidad de exportación.

Recuadro 15

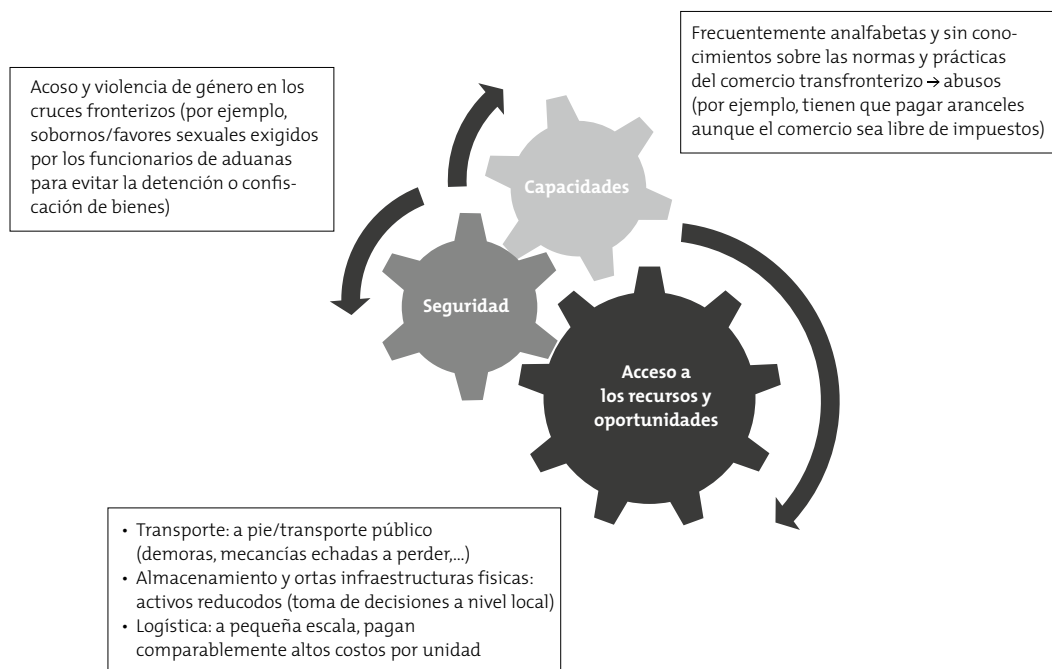
#### Tres campos de desigualdad: las mujeres como comerciantes informales transfronterizas

Las mujeres comerciantes de África afrontan obstáculos similares a los que afrontan las mujeres en el sector agrícola. Existen restricciones específicas de género en las tres áreas descritas anteriormente: capacidades (especialmente estudios y salud), acceso a recursos y oportunidades, y seguridad. En cuanto a las capacidades, las mujeres comerciantes informales a menudo son analfabetas o tienen poca información y conocimientos sobre las normas y procedimientos del comercio transfronterizo, lo que puede dar lugar a abusos. Por ejemplo, siguen pagando aranceles incluso cuando el comercio con los países vecinos es libre de impuestos o siguen utilizando rutas ilegales para mover mercancías a través de las fronteras (Higgins, 2012). Las desigualdades de género en el acceso a los recursos productivos comprenden muchas dimensiones diferentes, entre otras: (a) Las mujeres tienen que caminar o depender del transporte público para llevar sus productos al mercado en comparación con los hombres. Dada la mala calidad de las infraestructuras de transporte público, esto da lugar a retrasos, pérdidas de días de mercado y productos perecederos, y, por lo tanto, un aumento de los costos de transacción y de las desventajas competitivas (Higgins, 2012). (b) Las mujeres sufren limitaciones logísticas que se traducen en mayores costos por unidad de los servicios logísticos (por ejemplo, una mujer sola no puede llenar un contenedor). (c) Las mujeres apenas pueden obtener créditos para adquirir bienes y revenderlos en la frontera, y dependen de sus propios y escasos ahorros para financiarse a sí mismas, lo que limita seriamente sus posibilidades de expansión. (d) Las mujeres tienen pocas oportunidades para asistir a cursos de formación a fin de mejorar sus habilidades comerciales, dado que dedican su tiempo al comercio y al cuidado del hogar, con poco tiempo para otras actividades. La vulnerabilidad a la violencia y los conflictos (la restricción de su seguridad) es otro aspecto de los desafíos específicos de género que afrontan las comerciantes informales transfronterizas. Las mujeres comerciantes están particularmente expuestas a la violencia de género en los cruces fronterizos. Por ejemplo, solicitudes de favores sexuales por parte de los funcionarios de aduanas, que tienden a ser hombres, para evitar la detención o confiscación de bienes (Higgins, 2012; Brenton *et al.*, s.f.). Frecuentemente se pide a las mujeres que paguen sobornos a los funcionarios.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD, basado en Higgins (2012) y Brenton *et al.* (s.f.).

Gráfico 5

## Los múltiples problemas que afrontan las comerciantes informales transfronterizas



Fuente: Secretaría de la UNCTAD, basado en Higgings (2012) y Brenton *et al.* (n.d.).

Ahora utilizaremos estudios de caso para documentar el prejuicio de género en países en desarrollo basados en la agricultura con el fin de ilustrar cómo dificulta el desempeño comercial de un país. Presentamos dos estudios de caso que tratan de mujeres que trabajan en diferentes sectores económicos, aumentando así la diversidad y matices del análisis. En primer lugar, nos fijamos en el caso de Gambia, un país donde la pesca es un sector dominado por las mujeres. Este estudio ilustra los obstáculos específicos de género que afrontan las mujeres como productoras por cuenta propia, y cómo estos obstáculos afectan a su desempeño y al desempeño del sector en su conjunto. En segundo lugar, examinamos el caso de Rwanda, donde las mujeres trabajan, sobre todo, en la agricultura de subsistencia y en el comercio informal transfronterizo. Esto nos da la oportunidad de examinar la manera en que las desigualdades de género limitan la capacidad de obtener ingresos de las mujeres como productoras y comerciantes transfronterizas informales, y de qué manera limitan la competitividad global de los dos sectores de la economía: la producción de alimentos básicos y el comercio informal transfronterizo. También examinaremos algunas medidas políticas que podrían resolver estas desigualdades en cada caso.

### 3.2 Estudio de caso del sector pesquero de

#### Gambia: ¿Cómo puede exacerbar la política comercial la desigualdad de género?<sup>76</sup>

En Gambia, la agricultura, la silvicultura y la pesca representan el 30 por ciento del PIB y más

del 70 por ciento del empleo. También son los sectores donde están concentrados los pobres, dado que los cabezas de familia que trabajan en los sectores de la agricultura y la pesca exhiben tasas más altas de pobreza en comparación con los cabezas de familia que trabajan en otros sectores. En 2010, el 48,9 por ciento de la población vivía por debajo de 1,25 dólares al día del umbral de pobreza.

Gambia goza de recursos pesqueros ricos tanto en términos de abundancia como de diversidad de especies, lo que hace que la pesca sea un sector con gran potencial para el desarrollo socioeconómico, si se gestionan de manera sostenible los recursos pesqueros. El sector pesquero consta de un subsector artesanal y de un subsector industrial.

El subsector artesanal es, con diferencia, el sector dominante, pues representa el 90 por ciento del consumo total nacional de la pesca y abastece cerca del 80 por ciento de los insumos de pescados a las plantas industriales de procesamiento de pescado. Se estima que este subsector da trabajo, directa o indirectamente, a unas 25.000–30.000 personas y que contribuye a la subsistencia de unas 200.000 personas.

El subsector industrial utiliza sistemas de producción y procesamiento de alto costo, y se concentra a lo largo de la costa atlántica. La pesca industrial solo representa el 10 por ciento del consumo total nacional de la pesca y un 20 por ciento estimado

del pescado procesado a nivel local. Esto es debido a que más del 90 por ciento de los buques pesqueros que operan legalmente en aguas de Gambia son de propiedad extranjera y desembarcan sus capturas en el extranjero. El subsector también incluye plantas de la fase avanzada de procesamiento del pescado: principalmente suministradas por las capturas artesanales.

La dinamización del sector de la pesca y, en particular, del procesamiento del pescado orientado a la exportación puede ser una manera de paliar la pobreza y de proporcionar más oportunidades de empleo a las mujeres no cualificadas de la fase avanzada del sector de la pesca. Sin embargo, esta opción política también puede dar lugar a una mayor polarización y exclusión social en términos de género si no se tienen en cuenta los patrones de género existentes en el empleo.

### 3.2.1 Los patrones de género en el empleo y sus implicaciones para el comercio

Los patrones del empleo en el sector de la pesca de Gambia están muy diferenciados por género. La primera distinción importante de género se puede establecer entre las actividades de la fase inicial (la pesca según una definición restrictiva, es decir, la captura o cría de peces) y las actividades de la fase avanzada (distribución y procesamiento del pescado). El sector de las capturas está fundamentalmente dominado por los hombres, aunque las mujeres están presentes en algunos subsectores (los recolectores de ostras y berberechos son principalmente mujeres). Las mujeres tienden a estar suprarrepresentadas en las actividades de la fase avanzada: un 80 por ciento estimado de los procesadores de pescado y un 50 por ciento de los comerciantes de pescado son mujeres.

En segundo lugar, en el seno de las actividades de la fase avanzada, los hombres y las mujeres tienden a producir productos bastante diferentes, trabajan en diferentes escalas y suministran diferentes mercados. Esto da lugar a patrones comerciales muy específicos de género en toda la cadena. Para simplificar, las mujeres tienden a trabajar en una escala relativamente pequeña y son las principales distribuidoras en la comercialización interna de productos de la pesca frescos y curados. Los hombres tienden a trabajar en una escala más grande y, frecuentemente, participan en el comercio a distancia o las exportaciones, donde los márgenes de beneficios son más altos. Del mismo modo, los proveedores a gran escala de pescado fresco a las fábricas de procesamiento para la exportación a los mercados de ultramar (principalmente la Unión Europea) suelen ser hombres.

La modernización del segmento de la cadena orientado a la exportación beneficiará a los hombres que ya dominan este comercio y excluirá a las mujeres que son vendedoras de pescado fresco y curado a nivel interno. Sus suministros de pescado fresco también pueden ponerse en peligro debido a una mayor demanda. Asimismo, la modernización puede magnificar las divisiones existentes entre los comerciantes a gran escala y a pequeña escala, salvo que se establezcan medidas correctoras específicas para resolver esta división del trabajo por géneros.

Esta división del trabajo refleja unas funciones sociales profundamente enraizadas; en particular, las limitaciones de tiempo y movilidad que afrontan las mujeres como principales cuidadoras. Se trata de una cuestión de estructuras e instituciones sociales, culturales y biológicas. Sin embargo, la situación también refleja prejuicios de género en el acceso y control de los recursos, que a su vez reflejan deficiencias que dependen del mercado y la gestión. Por ejemplo, las observaciones de puntos de atraque seleccionados han demostrado que las mujeres no disfrutaban de las mismas condiciones de acceso a las instalaciones administradas por la comunidad: las mujeres suelen ocupar unidades (casas de ahumados, puestos de secado, etc.) que necesitan rehabilitación por las que pagan un alquiler sin recibir, prácticamente, ningún servicio. Al igual que en otros contextos, la tendencia general parece ser que las mujeres reciban activos "reducidos", mientras que los sectores que atraen inversiones tienden a "desfeminizarse". Independientemente de su papel, las mujeres luchan constantemente por mantener su posición en el sector de la pesca. Las mujeres que descargan el pescado de las canoas y lo llevan a los mercados locales cada vez compiten más con los hombres que son más rápidos y más capaces en estas tareas, porque están mejor equipados (los hombres pueden permitirse carretillas mientras que las mujeres solo pueden permitirse espuestas que se colocan sobre la cabeza). Por consiguiente, las mujeres corren el riesgo de ser expulsadas del negocio y de perder una importante fuente de ingresos. Las mujeres que procesan el pescado no tienen acceso a tecnologías de alto nivel y manejan métodos rudimentarios, lo que reduce su productividad. Las mujeres comerciantes frecuentemente pierden parte de su producto durante el transporte al mercado local debido a sistemas de almacenamiento de mala calidad y, de esta manera, sufren importantes pérdidas financieras.

### 3.2.2 Resumen

El estudio de caso de Gambia demuestra que las medidas de política comercial para dinamizar un

sector pueden excluir a las mujeres y dar lugar a una mayor polarización social si no se tienen en cuenta los patrones de género existentes en el empleo. Entre las medidas para ayudar a las mujeres a aumentar su productividad cabe mencionar: asegurar que tengan acceso al crédito y recursos financieros, infraestructuras e instalaciones de alta tecnología o calidad superior, formación en materia de cadena de valor del pescado y en gestión de pequeñas empresas, así como higiene y comercialización de productos alimenticios. Con el fin de garantizar que las mujeres tengan acceso a instalaciones modernas, también se pueden introducir cuotas y procedimientos de reclamaciones informales.

Se pueden desarrollar los nichos de productos de alto valor en los mercados pesqueros que pueden generar valor añadido para las mujeres, por ejemplo la cría del camarón y de la ostra, para la exportación a segmentos del mercado europeo. También se pueden examinar métodos para desarrollar las actividades comerciales de mayor escala de las mujeres, como el servicio de hoteles y restaurantes, aunque para este fin se precisa más capital de trabajo y mejor flujo de dinero en efectivo.

Las iniciativas encaminadas a identificar y abordar las limitaciones de género también tendrían importantes efectos de mitigación de la pobreza, dado que el pescado y los productos pesqueros representan la principal fuente de proteína para la mayoría de la población. Puesto que el sector pesquero está formado, en gran parte, por trabajadoras por cuenta propia, se puede lograr que el sector crezca simplemente resolviendo los obstáculos que afrontan las mujeres en el desarrollo de sus propios negocios.

Las mujeres en el sector industrial podrían beneficiarse de condiciones de trabajo flexibles para conciliar las necesidades familiares, así como de medidas de formación en materia de manejo y procesamiento de pescado. Por último, también se necesitan estudios sobre las consecuencias para la salud del trabajo en el sector pesquero y las medidas correctivas resultantes para mejorar el bienestar de las mujeres.

### **3.3 Estudio de caso del sector agrícola en Rwanda: la desigualdad de género como una barrera para el crecimiento<sup>77</sup>**

El notable crecimiento de la economía de Rwanda llega después de un largo y prolongado conflicto y de un genocidio que acabó con miles de vidas, diezmó la economía y empobreció gravemente a la población. En el período posterior al conflicto,

Rwanda tuvo bastante éxito en la reconstrucción de sus infraestructuras económicas y sociales. El país también logró avances en la paliación de la pobreza: según los datos de 2012 del Instituto Nacional de Estadística, en 2010–2011, la tasa de pobreza<sup>78</sup> descendió al 44,9 por ciento en comparación con la tasa del 58,9 por ciento del período 2000–2001. Del mismo modo, el índice de recuento de la pobreza de 1,25 dólares diarios descendió, pasando del 74,5 por ciento de la población en 2000 al 63,2 por ciento en 2011.<sup>79</sup>

Rwanda ha emprendido con firmeza una reconstrucción posterior al conflicto con integración de la perspectiva de género y es un ejemplo de éxito de la integración de las consideraciones de género en los programas públicos y la legislación nacional, así como en los planes y estrategias que forman el marco de desarrollo del país. En su intento de convertirse en una nación más próspera y competitiva, Rwanda ha reconocido que es importante que las mujeres participen y ha hecho hincapié en la igualdad de género. En 2008, se convirtió en el primer país de la historia que tenía más miembros femeninos que masculinos en su Parlamento. En la actualidad, las mujeres ocupan el 63,8 por ciento de los escaños de la Cámara Baja y el 38,5 por ciento en la Cámara Alta (Unión Interparlamentaria, 2014). Además, Rwanda ha logrado avances impresionantes en el nivel educativo de la población en general y de las mujeres en particular: la matrícula en educación primaria de niñas en el grupo de edad pertinente ascendió al 98 por ciento en 2012, superior a la de los niños. Sin embargo, queda mucho por hacer, particularmente con respecto al acceso a bienes y recursos económicos, especialmente para las mujeres de zonas rurales (UNCTAD, 2014b). Estas brechas se traducen en desventajas competitivas importantes para las mujeres y tienden a afectar a la competitividad de los sectores con uso intensivo de mano de obra femenina. A continuación, figuran dos ejemplos.

#### **3.3.1 Las mujeres en la agricultura: Prejuicios de género en el acceso a los recursos productivos**

A pesar de la limitada disponibilidad de tierras cultivables, se puede definir a Rwanda como una economía basada en la agricultura: el sector emplea a más del 70 por ciento de la población y representa la principal fuente de ingresos de la mayoría de la población. Las actividades agropecuarias se basan principalmente en la producción de alimentos de subsistencia aunque Rwanda exporta té y café; estas exportaciones representaron el 40 por ciento de los beneficios totales de la exportación en 2012. Una de las formas en que

Rwanda podría lograr su crecimiento económico podría ser modernizar y dinamizar su sector agrícola, tanto el componente orientado a la exportación como el segmento tradicional. Sin embargo, hay limitaciones que impiden la expansión de la agricultura.

Más de ocho de cada diez trabajadoras trabajan en la agricultura: como trabajadoras familiares no remuneradas, trabajadoras asalariadas ocasionales o agricultoras por cuenta propia. Las mujeres participan en la producción de alimentos básicos de subsistencia en mayor medida que los hombres. Por lo tanto, el desarrollo de la agricultura depende en gran medida de la capacidad que tenga la mujer de participar de manera efectiva en la producción y comercialización. Existen muchas disparidades de género en el sector agrícola, entre otras: el hecho de que las mujeres apenas controlan la tierra debido a las tradiciones y leyes consuetudinarias que privilegian a los hombres como dueños de activos (por ejemplo, los ingresos) y designan a las mujeres como responsables del hogar; los altos y persistentes niveles de analfabetismo entre las mujeres de zonas rurales, que son comparativamente más altos que los de los hombres (el 62,4 por ciento de las mujeres de zonas rurales que son cabeza de familia no saben leer o escribir, en comparación con el 28,7 de hombres que son cabeza de familia); o los problemas que tienen las mujeres de zonas rurales para obtener crédito. Las mujeres de zonas rurales de Rwanda a menudo carecen de las garantías necesarias para obtener un crédito, así como de capacidad para articular un plan de negocios o completar un proceso de solicitud de préstamo, y, a menudo, no tienen conocimiento de los servicios de microcrédito disponibles. Las mujeres también tienen menos acceso a bienes duraderos (por ejemplo, radios, teléfonos móviles y bicicletas) que sus homólogos masculinos, lo que aumenta sus costos de transacción en el acceso a los mercados. Por ejemplo, esto afecta negativamente a las mujeres que trabajan en el sector de exportación del café, dado que la información de mercado se difunde por radio o teléfonos móviles, y las bicicletas representan un medio conveniente y rápido para el transporte de café a las estaciones de lavado. En Rwanda, como en muchos otros países en desarrollo, las mujeres tienen acceso limitado a los servicios de extensión y formación, que tienden a estar dominados por los hombres y no están diseñados para conciliar las limitaciones de tiempo de las mujeres. Por último, las cooperativas y organizaciones de mujeres tienden a estar peor organizadas y gestionadas.

Estos patrones son reforzados por las normas de género que coartan la capacidad de las mujeres de participar y aprovechar la economía de mercado,

por lo menos, en dos aspectos importantes: en primer lugar, la doble carga que tienen las mujeres de trabajo de cuidados no remunerado y de actividades productivas, que les quita mucho tiempo; y en segundo lugar, el poco control que tienen las mujeres sobre los ingresos, que afecta por ejemplo a su capacidad de ahorrar para emprender negocios. Además, la violencia de género, con inclusión de la violencia doméstica, sigue siendo un problema importante en Rwanda.

### 3.3.2 Las mujeres en el comercio transfronterizo

En Rwanda, como en todo el mundo, la mayoría de los comerciantes transfronterizos informales son mujeres. Los productos comercializados están formados por pescado y productos agrícolas básicos, así como productos textiles y tiendas de venta al por menor. En general, las mujeres comerciantes obtienen productos de su propia actividad de cultivo o compran los productos de pequeñas empresas locales. Normalmente, los bienes que se venden a través de los canales informales son más baratos que los que se venden a través del comercio formal. Por lo tanto, las actividades comerciales de las mujeres no solo les proporcionan ingresos, sino que también mantienen el sustento de muchas más personas, en particular su clientela pobre y las trabajadoras por cuenta propia. Por ejemplo, las mujeres que trabajan en actividades de sastrería que producen para el mercado local venden sus productos a las mujeres comerciantes, que luego los venden en otras partes. Además, las mujeres comerciantes a menudo explotan sus propios negocios, como tiendas de productos farmacéuticos, o trabajan en el procesamiento de productos básicos que compran para revenderlos.

### 3.3.3 Resumen

La agricultura en Rwanda es un sector dominado por las mujeres y consiste, sobre todo, en la producción a nivel de subsistencia. El desarrollo del sector agrícola pasa por cambiar su orientación hacia un mayor valor añadido y una producción orientada a la exportación. A pesar de que Rwanda no tiene muchas tierras cultivables, tiene potencial para que el sector agrícola crezca, sobre todo si las mujeres cuentan con los recursos y las herramientas necesarios para hacerlo. Un ámbito importante de intervención es conseguir que las mujeres tengan más seguridad sobre las tierras; en Rwanda ya se están tomando algunas medidas a este respecto, con inclusión de campañas de concienciación y sensibilización sobre los derechos de las mujeres a la tierra a nivel de las aldeas, así como formación impartida a los funcionarios públicos locales responsables de las tierras y del

desarrollo comunitario. En el proceso de registro y titularidad de la tierra, se precisa conciencia de género para asegurar la titularidad conjunta de la tierra y la asignación de tierras a los hogares encabezados por mujeres. También es importante que las mujeres tengan acceso a insumos y tecnologías básicas para mejorar la productividad de la tierra. Por ejemplo, bombas de presión de agua y herramientas de cultivo como cortadoras, desmalezadoras y equipos de trilla y limpieza pueden ayudar a las mujeres a aumentar la productividad, así como a gestionar sus funciones como agricultoras y cuidadoras reduciendo su carga de tiempo. Los servicios de asesoramiento y extensión en prácticas de cultivo y gestión de insumos deben tener en cuenta las limitaciones de tiempo que tienen las mujeres y su poco acceso a las TIC. También es necesario aumentar el equilibrio de género entre los funcionarios de extensión agrícola y los agrónomos.

Además, se puede mejorar de manera considerable el acceso de las mujeres a los mercados con medidas como el fortalecimiento de las cooperativas existentes y las asociaciones de mujeres a través de medidas de creación de capacidad y su vinculación con redes de distribución de insumos, instalaciones para después de la cosecha y canales de comercialización. Los contratos públicos (por ejemplo, los programas de comedores escolares, los servicios de restauración para la administración pública) podrían ofrecer oportunidades para alimentos procesados localmente por mujeres. Estas medidas también pueden potenciar la seguridad alimentaria de los pobres, dado que la mayor parte de las mujeres son agricultoras de subsistencia.

Una forma de empoderar a los comerciantes transfronterizos informales de Rwanda en sus actividades cotidianas podría ser impartiendo cursos sobre sus derechos y obligaciones. Además, la creación de equilibrio de género entre los funcionarios de aduanas y la organización de cursos de sensibilización de género podrían contribuir a reducir el acoso de género en los cruces fronterizos. La reducción de la burocracia en los procedimientos de despacho de aduanas exigidos a los comerciantes transfronterizos puede mejorar la eficiencia y ofrecer incentivos a la expansión. Al igual que en la agricultura, la promoción de cooperativas entre mujeres comerciantes puede reducir los riesgos y costos de estos trabajadores informales.

Las limitaciones específicas de género que afectan a las mujeres de Rwanda tienen repercusiones negativas en su capacidad de expandir su producción de bienes agrícolas y actividades

comerciales e ingresos. Esto a su vez limita el desempeño de los sectores agrícolas y comerciales en su conjunto. Se necesitan medidas específicas de género para eliminar estos obstáculos y liberar el potencial de las mujeres como productoras agrícolas y comerciantes, del que, a su vez, se puede esperar que aumente el crecimiento de los correspondientes sectores en los que trabajan.

#### 4 Conclusión

En este módulo, hemos visto de qué manera la desigualdad de género puede configurar la competitividad internacional de un país. Hemos visto que es más probable que las mujeres sean fuentes de ventaja competitiva en su función de trabajadoras asalariadas, trabajadoras a domicilio y trabajadoras familiares no remuneradas, que seguidoras de la ventaja competitiva como dueñas de empresas y productoras por cuenta propia. La existencia de una brecha salarial de género casi universal ha convertido a las mujeres en una población activa atractiva para mantener bajos los costos laborales, especialmente en la producción para la exportación con uso intensivo de mano de obra, donde la competencia de precios es intensa. Al mismo tiempo, normas arraigadas sobre el trabajo "adecuado en función del género" y las "cualificaciones femeninas" han facilitado la entrada a gran escala de trabajadoras, sobre todo en el segmento de bajo de valor añadido de la producción para la exportación y no en otros. De esta manera, mientras que la mayor parte de las dimensiones de la desigualdad de género obstaculizan de manera indirecta el desempeño comercial, las desigualdades salariales parecen tener un impacto positivo en el crecimiento de las exportaciones (Çağatay, 2001; Seguino, 1997; UNCTAD, 2012). Una población activa femenina relativamente barata y flexible también ha sido importante para satisfacer los requisitos de la producción de las CVM donde la demanda tiende a ser volátil y los tiempos de entrega cortos. Los trabajadores a domicilio son, quizás, el grupo más vulnerable en este sentido y suelen soportar la mayoría de los riesgos de producción, con mala remuneración y poca seguridad.

Las desigualdades de género también frustran la producción y la productividad de las mujeres como trabajadoras por cuenta propia y les impiden convertirse en seguidoras de una ventaja competitiva. Esto a su vez impide el crecimiento del sector – si es un sector con uso intensivo de mano de obra femenina – y el desempeño exitoso de las exportaciones de la economía en su conjunto. Las desigualdades de género se encuentran en las dimensiones del acceso y control de los recursos, capacidades y seguridad. Por ejemplo, las mujeres poseen muy pocas tierras, muchas veces no controlan sus propios ingresos y

no tienen acceso a servicios financieros y otros servicios de asistencia que podrían ayudarles a expandir sus actividades productivas. En términos de capacidades, las mujeres suelen tener más problemas de salud y peor nutrición, bastante poco tiempo a su disposición y sufren obstáculos de movilidad que afectan a su posición como productoras. Por último, las mujeres son víctimas de diversas formas de violencia de género en distintos ciclos de su vida, en el seno de la familia y en el mercado laboral. Este tipo de violencia es

condenable por sí misma, aunque también tiene consecuencias en cuanto a la capacidad de las mujeres para ganarse la vida y, de hecho, expandir sus actividades económicas y prosperar.

Es preciso adoptar medidas políticas específicas para abordar estas desigualdades de género, al mismo tiempo que se diseñan políticas comerciales, o es probable que los prejuicios de género existentes se reproduzcan o incluso se agraven como consecuencia.

#### Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate

1. Las empresas pueden importar conocimientos y tecnologías a través de la inversión extranjera directa (IED). En su opinión, ¿qué posibles repercusiones podría haber tenido una mayor IED en el sector manufacturero con uso intensivo de mano de obra en la provincia china de Taiwán? ¿Se podrían haber beneficiado las mujeres? En caso de que la respuesta sea afirmativa, ¿cómo?
2. ¿Qué tipo de políticas recomendaría a los gobiernos para superar la segregación de las mujeres en trabajos mal remunerados y poco cualificados? Explique los argumentos contra el uso de la desigualdad de género como herramienta para el crecimiento de las exportaciones.
3. En el decenio de los 90, las empresas de la provincia china de Taiwán comenzaron a trasladar la producción a países con costos laborales bajos. En su opinión, ¿qué implicaciones de género tiene este tipo de estrategia de reducción de costos en todos los países afectados?
4. Examine nuevamente el estudio de caso de Gambia. Explique de qué manera la superación de las limitaciones que sufren las mujeres en el sector pesquero podría mejorar la competitividad de las exportaciones del país. Recuerde que las mujeres de Gambia se concentran sobre todo en el sector de la pesca artesanal, que es el que está más orientado a nivel interno. En su opinión, ¿qué efectos tendrá en las mujeres que el sector exportador de pesca industrial sea el foco único de una estrategia de crecimiento impulsada por las exportaciones? ¿Qué posición tendrán las mujeres en este caso?
5. En el caso de Rwanda, ¿de qué manera afectan los obstáculos de género que sufren las mujeres como trabajadoras agrícolas y comerciantes informales transfronterizas al desempeño de las exportaciones de un país?
6. Como ya hemos visto, las mujeres de Rwanda también participan de manera activa en actividades de comercio informales. En su opinión, ¿qué efectos tendrá en el canal formal de comercio si el Gobierno de Rwanda aplica medidas para proteger y empoderar a las mujeres como comerciantes informales transfronterizas?  
(Consejo: Recuerde que el comercio informal transfronterizo en el caso de Rwanda generalmente solo tiene lugar con países vecinos que tienen el mismo nivel de desarrollo que Rwanda.)
7. En su opinión, ¿cuáles son las principales limitaciones que sufren los países en desarrollo basados en la agricultura y las economías semiindustrializadas que dificultan el empoderamiento económico de las mujeres? ¿Qué semejanzas y diferencias tienen? ¿Cómo las abordaría si usted fuese un responsable de formulación de políticas?
8. En el caso de cada uno de los estudios de caso presentados, explique en detalle las áreas en que se sufre desigualdad de género.



## ANEXO

El objetivo del presente anexo es proporcionar un breve resumen de algunos trabajos claves o innovadores que investigan el impacto de la desigualdad de género en las exportaciones o el crecimiento impulsado por las exportaciones con el fin de ilustrar las principales preocupaciones de los autores, el método utilizado y los principales resultados. El segundo volumen de este manual didáctico ofrecerá un resumen más detallado de los métodos empíricos utilizados para analizar los vínculos entre el género y el comercio.

### A1 Seguino (1997)<sup>80</sup>

#### Contexto

Este trabajo cubre la laguna existente en la literatura especializada sobre el papel que desempeña el género en el impulso del crecimiento de las exportaciones de la República de Corea. Hasta entonces, se explicaba el éxito económico de la República de Corea ya fuese como resultado de la liberalización del comercio y de políticas orientadas al mercado o como resultado de una política industrial eficaz, en función de la ideología teórica de los autores, sin prestar mucha atención al aspecto de género del proceso. El trabajo de Seguino es el primero en establecer un vínculo expreso entre la brecha salarial de género y el crecimiento de las exportaciones en la República de Corea y en demostrar de manera empírica este vínculo. En efecto, este trabajo destaca el papel fundamental que desempeña la desigualdad salarial de género en el proceso de crecimiento impulsado por las exportaciones.

El estudio también es importante por profundizar en las razones por las que la brecha salarial de género en la República de Corea se redujo ligeramente durante el período 1978–1989, a pesar de la alta demanda de mano de obra femenina. Se constata que la segregación de las mujeres en la producción con uso intensivo de mano de obra es importante.

El objetivo del análisis econométrico del trabajo es doble: en primer lugar, evaluar si la segregación de la mano de obra femenina en los sectores de exportación del país está vinculada a los salarios más bajos de las mujeres; y, en segundo lugar, proporcionar pruebas sobre el uso que se hace en la República de Corea de la mano de obra femenina poco remunerada como fuente de ventaja competitiva.

#### Datos y métodos

El análisis econométrico utiliza datos de series de tiempo de cortes transversales de dos dígitos y tres dígitos de la CIIU de la manufactura para el período 1978–1989 con el fin de responder a la primera pregunta de si la segregación de las mujeres en industrias exportadoras está vinculada a salarios más bajos. Los datos proceden de distintas fuentes: los ingresos mensuales son de la encuesta mensual de mano de obra del Ministerio de Trabajo de la República de Corea, los datos sobre el empleo provienen de la OIT y los datos sobre el valor añadido los publica el Banco de Corea y solo se utilizan en la ecuación ampliada.

Se examina esta cuestión con un análisis de la relación entre el salario relativo de una industria y la proporción de mujeres en esa industria, al mismo tiempo que se controlan otras variables pertinentes como los niveles de productividad. El modelo incluye una ecuación de salarios estándar y otra aumentada (donde el autor también controla el valor añadido).

La segunda pregunta empírica de si las diferencias salariales de género condujeron al crecimiento de las exportaciones en la República de Corea se contesta estimando una función de referencia estándar de las exportaciones, así como una versión modificada para el período 1975–1990. El Banco de Corea y la OIT recopilan estos datos. En este caso, la variable dependiente consiste en las exportaciones de manufacturas y las variables independientes son: (a) los ingresos extranjeros,<sup>81</sup> (b) los precios relativos y, en la función modificada, también (c) los salarios relativos (mujeres-hombres).

#### Resultados

Los resultados del primer modelo confirman la hipótesis de que la segregación de las mujeres en empleos de baja productividad está relacionada con sus salarios más bajos, lo que proporciona una explicación de por qué no mejoró el cociente del salario por géneros del país en respuesta al aumento en la demanda de mano de obra femenina. Es decir, cuando sube la cuota de mano de obra femenina en una rama de producción, cae el salario relativo en esa rama de producción, lo que demuestra el efecto de aglomeración sobre los salarios. Sin embargo, el coeficiente de la variable de la mano de obra femenina es menor cuando se controla el valor añadido, lo que indica que los salarios relativos de las mujeres también se explican por su concentración en ramas de producción de bajo valor añadido.

Los resultados del segundo modelo también confirman que la desigualdad salarial de género estimuló las exportaciones del país. Dicho con otras palabras, en la medida en que cayó la relación de los salarios femeninos respecto a los masculinos, aumentó la demanda de exportaciones. El coeficiente de la relación salarial de género es negativo y estadísticamente significativo, y mejora el poder explicativo de la función de exportación.

En conclusión, en este trabajo se explican las razones de la estabilidad observada de la brecha salarial de género con el transcurso del tiempo, es decir, la segregación de las mujeres en empleos mal remunerados, y proporciona pruebas de que los bajos salarios de las mujeres han aumentado la competitividad de las exportaciones de la República de Corea.

## A2 Seguino (2000)<sup>82</sup>

### Contexto

Este trabajo se centra en el impacto que tiene la desigualdad salarial de género en el crecimiento

económico a través de su efecto sobre las exportaciones y las inversiones en una muestra de economías semiindustrializadas (ESI) que utilizaron estrategias impulsadas por las exportaciones (con altas proporciones de mano de obra femenina) para impulsar el crecimiento. En cierto sentido, este trabajo se basa en Seguino (1997) y vincula expresamente la desigualdad salarial de género con la expansión de las exportaciones, pero también con el crecimiento económico por sí mismo. Para hacerlo, se le da una "perspectiva de género" al método de contabilidad del crecimiento estándar<sup>83</sup> que se utiliza para modelar los determinantes del crecimiento de la producción a nivel agregado. De hecho, según el autor, los anteriores estudios de contabilidad del crecimiento estaban "virtualmente desprovistos de una perspectiva de género". Los vínculos causales son los siguientes: La desigualdad de género conduce a la expansión de las exportaciones, que, a su vez, genera cambios técnicos y contribuye al crecimiento económico. En cuanto a los efectos de la desigualdad de género en las inversiones, el autor argumenta que los costos laborales bajos implican una mayor proporción de beneficios para las empresas, que, a su vez, pueden estimular una mayor inversión de capital.

Recuadro 16

### Las pruebas sobre la relación entre la desigualdad de género y el crecimiento económico

Existe un debate continuo y sin resolver sobre si se debe considerar la desigualdad de género como un lastre o como un estímulo al crecimiento económico. Hasta el momento, las pruebas empíricas han demostrado que el efecto varía dependiendo tanto de la medida de la desigualdad de género utilizada, como de la estructura de la economía analizada. Por ejemplo, Klasen y Lamanna (2008), utilizaron un análisis transversal de diferentes regiones del mundo durante el periodo 1960–2000 y constataron que la desigualdad de género en el empleo y la educación reduce el crecimiento económico. Seguino (2010) amplía más el debate y evalúa el efecto que tiene la desigualdad de género en los salarios y la educación sobre el desempeño económico en dos tipos de economías, es decir, economías agrícolas con bajos ingresos (EABI) y economías semiindustrializadas. El autor constata que, mientras que en los EABI una mayor igualdad de género en los salarios y la educación contribuye al crecimiento económico, en los ESI la igualdad de género en los salarios frena el crecimiento económico, pese a que la igualdad de género en la educación estimula el crecimiento.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

El estudio también destaca por proporcionar resultados contrastados con trabajos que han demostrado que la desigualdad de ingresos desacelera el crecimiento debido al conflicto social que genera y que afecta de manera negativa a la inversión (Alesina y Rodrik, 1994; Persson y Tabellini, 1994; Larraín y Vergara, 1998).

### Datos y métodos

Los países proceden de una muestra de economías semiindustrializadas seleccionadas sobre la base de un índice de orientación a la exportación de economías semiindustrializadas

(OESI)<sup>84</sup> construido para los fines del estudio. Del grupo de economías escogidas de conformidad con el índice OESI, se eligieron países con datos salariales desglosados por género disponibles. Se tomaron los datos del Anuario de estadísticas laborales de la OIT y de varias fuentes nacionales específicas.

El trabajo utiliza un método de contabilidad del crecimiento estándar y establece su perspectiva de género de dos maneras: (a) el término de capital humano en la función neoclásica de producción está desglosado por género, y (b) la brecha salarial de género se presenta como un

determinante del cambio técnico a través de su efecto sobre el crecimiento de las exportaciones. Sobre la base de este modelo de crecimiento, el autor lleva a cabo regresiones entre una selección de países usando periodos promedios para el periodo 1975–1995. Para captar los cambios de las variables en el seno de los países con el transcurso del tiempo, en este trabajo utiliza el análisis del panel de datos con promedios de cinco años; en este caso, la estimación se realiza con un modelo de mínimos cuadrados con variables dicotómicas para captar tanto los efectos por país como por periodo.

La variable dependiente está representada por las tasas de crecimiento del PIB y las variables independientes son: (a) la tasa de crecimiento del cambio tecnológico (medido como la tasa de crecimiento de la formación nacional bruta de capital fijo), (b) la brecha salarial de género (estimada de tres maneras diferentes),<sup>85</sup> y (c) diferentes medidas del capital humano femenino y masculino.<sup>86</sup> También se han añadido al modelo efectos fijos específicos de la rama de producción nacional. Para poner a prueba la hipótesis de que la desigualdad salarial de género puede fomentar el crecimiento económico al aumentar las inversiones, Seguino también estima el efecto que tiene la brecha salarial de género en las inversiones como proporción del PIB utilizando promedios de los periodos.

### Resultados

El primer conjunto de regresiones por países que evalúa el impacto que tienen las diferencias salariales de género en el crecimiento del PIB a través del canal de las exportaciones, muestra que las tres medidas de la brecha salarial de género tienen un efecto positivo y son estadísticamente significativas; estos resultados se confirman en la estimación de datos de panel con promedios de cinco años. Los dos conjuntos de regresiones así presentadas ofrecen pruebas claras del papel positivo que desempeñan las diferencias salariales de género en el crecimiento del PIB a través de su efecto en la expansión de las exportaciones.

También se ha constatado que la desigualdad salarial de género tiene signo positivo y es estadísticamente significativa en las regresiones entre países sobre la inversión. Es decir, los resultados confirman la hipótesis de que las diferencias salariales de género contribuyen al crecimiento económico al estimular la inversión.

Para terminar, el trabajo de Seguino ofrece pruebas contundentes sobre la contribución de la desigualdad de género al crecimiento económico.

En particular, confirma la suposición de que la brecha salarial de género afecta a las tasas de crecimiento del PIB a través de su efecto sobre las exportaciones y las inversiones.

## A3 Busse y Spielmann (2006)<sup>87</sup>

### Contexto

Este trabajo analiza la relación que hay entre los prejuicios de género y los flujos comerciales en una muestra de 92 países desarrollados y en desarrollo. En concreto, los autores evalúan si la desigualdad de género da lugar a una ventaja comparativa en bienes manufacturados con uso intensivo de mano de obra. El trabajo utiliza una definición más amplia de la desigualdad de género, en la que se incluyen salarios, acceso al mercado laboral y desigualdad educativa, al contrario que los trabajos que ya hemos analizado, que solo se centraron en la desigualdad salarial. Los autores argumentan que es más probable que los prejuicios de género afecten a la composición de las exportaciones que la cantidad de flujos de exportación. Además, reconocen que el aumento del desempeño de las exportaciones de productos con uso intensivo de mano de obra podría encadenar a ese país a la producción de estos productos y evitar que cambie su producción a productos de mayor valor añadido. Al contrario que Seguino (2000), los autores constatan que la ventaja comparativa de los productos con uso intensivo de mano de obra no se traduce necesariamente en mayores tasas de crecimiento.

Sin embargo, uno de los problemas del análisis es la limitada disponibilidad de datos sobre la brecha salarial de género. Esto implica que las constataciones relacionadas con esta dimensión de la desigualdad de género deben interpretarse con cierta cautela, ya que no pueden proporcionar una evaluación completa de la relación entre la desigualdad de género y la ventaja comparativa de ramas de producción que utilizan mucha mano de obra

### Datos y métodos

Los datos utilizados para el análisis empírico provienen de estadísticas de organizaciones internacionales. Para asegurar la uniformidad de los datos, la medida de la desigualdad salarial se construye utilizando dos fuentes de la OIT, a saber, el Anuario de Estadísticas Laborales de 2003 y la Encuesta de octubre de 2004. La información sobre el empleo y la educación procede de los Indicadores del Desarrollo Mundial de 2004 del Banco Mundial. Los datos comerciales proceden

de la Base de datos sobre estadísticas del comercio de productos básicos de las Naciones Unidas (COMTRADE).

Con el fin de determinar si la desigualdad de género está relacionada con la ventaja comparativa de productos manufacturados con uso intensivo de mano de obra, los autores primero realizan un análisis transversal con datos del año 2000. Luego agrupan datos de algunos años para crear un panel y aplican efectos fijos de cada país para evaluar los cambios con el transcurso del tiempo. El modelo de referencia incluye diferentes indicadores comerciales, como tres variables dependientes y tres dimensiones de la desigualdad de género como variables independientes. Entre los indicadores del comercio, se incluyen: (a) la proporción de las exportaciones con uso intensivo de mano de obra respecto de las exportaciones totales de productos fabricados con uso intensivo de mano de obra y (b) la ventaja comparativa<sup>88</sup> revelada de productos fabricados con uso intensivo de mano de obra. La desigualdad de género se mide por los indicadores que captan la diferencia entre los salarios masculinos y femeninos, el acceso al mercado laboral y el nivel de estudios.

Además, el modelo incorpora un conjunto de variables de control, entre otras: (a) una medida de la dotación relativa de capital, (b) una medida de la dotación relativa de trabajo, (c) variables agregadas equivalentes utilizadas para medir la desigualdad de género (es decir, el nivel de estudios total alcanzado al utilizarse la desigualdad de género en el acceso a estudios como variable explicativa), así como (d) variables dicotómicas regionales que expliquen las diferencias de características regionales.

### Resultados

Los resultados de la regresión transversal indican que la desigualdad salarial de género está asociada de manera positiva a la ventaja comparativa de mercancías fabricadas con uso intensivo de mano de obra. Este resultado se integra en las estimaciones del panel, indicando que la relación positiva se mantiene con el transcurso del tiempo.

Por el contrario, la desigualdad de género en el acceso al empleo y en el nivel de estudios baja

el desempeño del comercio. Los resultados del análisis transversal y del análisis de los datos del panel indican que una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral mejora la dotación de mano de obra y, por lo tanto, la ventaja comparativa de las mercancías producidas con uso intensivo de mano de obra. Así mismo, diferencias más bajas del nivel de estudios entre hombres y mujeres influyen de manera positiva en la ventaja comparativa de las industrias que utilizan mucha mano de obra.

## A4 Darity (1995)<sup>89</sup>

### Contexto

Este trabajo se basa en la investigación sobre la naturaleza de la división de género del trabajo en las regiones agrícolas del África Subsahariana. Es innovador por el hecho de que construye un modelo teórico con el fin de captar la pronunciada distribución de género de las ocupaciones de esta región. Basándose en la suposición de que los hombres y mujeres tienen distintas responsabilidades y tareas, el modelo muestra de qué manera la división de género del trabajo puede dar lugar a resultados ineficientes en términos de producción de cultivos comerciales para la exportación y de producción doméstica de "subsistencia". Otra contribución interesante de este trabajo es que arroja luz sobre los efectos de los Programas de ajuste estructural<sup>90</sup> promovidos por el FMI y el Banco Mundial.

### Metodología

Se parte de la presunción de que la economía está compuesta por dos sectores de producción: (a) un sector doméstico de "subsistencia", que solo da trabajo a mujeres; y (b) un sector de exportación de cultivos comerciales, donde los hombres se dedican a preparar la tierra. Esto se denomina "trabajo de hombres" mientras que las actividades tales como el trasplante y desyerbado se conocen como "trabajo de mujeres". Se aplica el modelo de una función de producción de Cobb-Douglas que explica la cantidad de un cultivo comercial producido: por mano de obra masculina en la producción de cultivos comerciales, mano de obra femenina en el mismo sector y el capital fijo utilizado en el sector de los cultivos comerciales.

Recuadro 17

**¿Qué es una función de producción de Cobb-Douglas?**

Una función de producción de Cobb-Douglas describe la tecnología y manera en que se combinan los insumos para la producción de bienes o servicios. Generalmente adopta la siguiente forma:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}$$

$Y$  representa el bien/servicio producido,  $A$  es un factor de aumento de la mano de obra (comúnmente denominado "productividad total de factores"),  $K$  significa capital (generalmente fijo a corto plazo) y  $L$  es la mano de obra.  $\alpha$  y  $\beta$  son las elasticidades de la producción respecto del capital y mano de obra, respectivamente; según la suma de  $\alpha$  y  $\beta$ , la función de producción tiene rendimientos crecientes, decrecientes o constantes de escala.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

La mano de obra femenina se reparte entre el trabajo doméstico, la producción de cultivos comerciales y el tiempo de ocio. La cantidad de oferta de mano de obra femenina que participa en la producción de cultivos comerciales está modelada por: (a) el nivel de control que tienen los hombres sobre las decisiones de asignación del tiempo de las mujeres con respecto al sector de la exportación y del trabajo doméstico; (b) el grado en que las mujeres cooperan con los esfuerzos de sus maridos o padres para aumentar la producción del sector de la exportación de cultivos comerciales; y (c) el salario real pagado por los hombres a las mujeres para trabajar en el sector de la exportación.

Cuanto más poder coercitivo tienen los hombres sobre la asignación de trabajo de las mujeres, mayores son los esfuerzos de cooperación de las mujeres; y cuanto mayor sea la remuneración pagada por los hombres, mayor será la cantidad de tiempo que las mujeres dedicarán a la producción de cultivos comerciales y viceversa. En algunos casos, las mujeres no están dispuestas a prestar ningún trabajo sin remuneración a la producción de cultivos comerciales porque sus homólogos masculinos no las obligan a ello.

Los hombres tratan de maximizar sus ingresos, lo que viene dado por la diferencia entre sus ingresos, representados por el valor de los cultivos comerciales, y sus costos, representados por la remuneración pagada a las mujeres. Los hombres maximizarán sus ingresos al escoger la cantidad de tiempo que trabajan en el sector de las exportaciones y los salarios pagados a las mujeres.

Además de los sectores productivos, el modelo incluye un mercado donde se pueden intercambiar bienes de consumo y de inversión. Por último, el modelo analiza los efectos de una devaluación de la moneda nacional como parte de una estrategia de ajuste estructural para promover la demanda extranjera de bienes exportados por el país.

**Resultados**

Dado que las mujeres dedican más tiempo a la producción de cultivos comerciales sin remuneración, por ejemplo debido al mayor poder coercitivo de los hombres, su productividad laboral disminuye. El aumento del tiempo dedicado a la producción de cultivos comerciales va en detrimento del tiempo de ocio de las mujeres porque el modelo se basa en la fuerte presunción de que las mujeres son las únicas personas que participan en las tareas domésticas. Así pues, es necesario que lleven a cabo una cantidad mínima de trabajo en el sector doméstico de la "subsistencia" para cumplir la tradición y las normas consuetudinarias y, por tanto, no pueden reducir el trabajo relacionado con las tareas domésticas. Si se excluye a las mujeres o no se las remunera debidamente por su trabajo en el sector de los cultivos comerciales, podrían correr el riesgo de sufrir deficiencias nutricionales específicas de género, porque con el poco dinero que ganan, solo pueden permitirse productos de subsistencia. Estas deficiencias pueden surgir incluso durante un auge de las exportaciones, en el que las jornadas laborales de las mujeres serán más largas porque tendrán que trabajar más horas en el sector de la producción de cultivos comerciales para satisfacer la mayor demanda de las mercancías de exportación. Si no se puede compensar la presión en el tiempo de trabajo femenino con recursos adquiridos con los ingresos generados en el sector de exportación, la productividad de la mujer caerá tanto en el sector de la subsistencia, como en el sector de exportación de cultivos comerciales, lo que afectará el desempeño de las exportaciones.

Para impulsar la demanda extranjera de las exportaciones del país, el modelo asume entonces una devaluación de la moneda local impuesta por el FMI. El efecto directo de dicha devaluación de la moneda es elevar los precios internos<sup>91</sup> y, por lo tanto, también el precio del dinero de los cultivos comerciales. Esto da lugar a dos consecuencias simultáneas: (a) un aumento de las horas de

trabajo de los hombres dedicadas al sector de la exportación para aumentar la producción de los cultivos comerciales y los ingresos; y (b) una subida de los salarios pagados a las mujeres por su trabajo en los campos porque los hombres están más dispuestos a ofrecer trabajo remunerado a las mujeres en el sector de la exportación.

Como consecuencia, aumentará el tiempo que dedican las mujeres al sector de la exportación, lo que ejercerá aún más presión sobre el sector doméstico de subsistencia. Las mujeres soportarán la peor parte de una reducción de la producción de subsistencia. Las desventajas de salud específicas de género pueden poner en peligro una vez más la eficiencia del sector de la exportación de cultivos comerciales, a menos que un mayor acceso de las mujeres a los recursos (es decir, salarios recibidos por el trabajo en la producción de cultivos comerciales) pueda compensar este efecto.

El modelo de Darity muestra de qué manera el acceso limitado de las mujeres a los salarios en una economía agrícola con estereotipos socioculturales de género puede inhibir el desempeño de

las exportaciones. También explica las desigualdades de género en las capacidades (de salud y nutrición), así como la seguridad (modelada por el poder coercitivo de los hombres sobre las mujeres).

En la parte final del trabajo, Darity explica las implicaciones que tiene reducir el poder coercitivo de los hombres como una forma de alcanzar una mayor igualdad de género en la distribución del trabajo. En este caso, los hombres preferirían trabajar más horas en la producción de cultivos comerciales y pagarían salarios más altos a las mujeres, ya que las mujeres solo estarían dispuestas a trabajar a cambio de remuneración. Por lo tanto, las mujeres tendrían más ingresos y podrían participar más fácilmente en el consumo de bienes de subsistencia. Las mujeres estarían menos dispuestas a aceptar trabajos no remunerados en el sector de la exportación, lo que les permitiría dedicar más tiempo al ocio y la producción de subsistencia. Las mujeres podrían disfrutar de una vida más sana, acumular ahorros para la educación de sus hijos y poner en marcha sus propios negocios de producción de cultivos comerciales.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alesina A. y Perotti R. (1996). Income Distribution, political instability and investment. *European Economic Review*, 40 (6): 1203–1228.
- Alesina A. y Rodrik D. (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 109 (2): 456–490.
- Anker R. (1998). *Gender and Jobs: Sex Segregation of Occupations in the World*. OIT, Ginebra.
- Banco Mundial (2013). *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. Banco Mundial, Washington DC.
- Barrientos S. (2001). Gender Flexibility and Global Value Chains. *IDS Bulletin*, 32 (3): 83–93.
- Barrientos S., Kabeer N. y Hossain N. (2004). The Gender Dimensions of the Globalization of Production. Documento de Trabajo N° 17. Departamento de Integración de Políticas. Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, OIT, Ginebra.
- Barro, R.J. (1996). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. NBER Working Paper No. 5698. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Basu K. (1998). Child Labor: Cause, Consequence, and Cure, with Remarks on International Labor Standards. Policy Research Working Paper No. 2027. Banco Mundial, Washington DC.
- Berik G. (2000). Mature Export Led-Growth and Gender Wage Inequality in Taiwan. *Feminist Economics*, 6 (3): 1–26.
- Berik G. (2005). Growth with Gender Inequity: Another Look at East Asian Development. En: Berik G. et al., eds. 2008). *Social Justice and Gender Equality: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic Policies*. Routledge, Nueva York.
- Brenton P., Gamberoni E. y Sear C., eds. (s.f.). *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. Banco Mundial, Washington DC.
- Busse M. y Spielmann C. (2006). *Gender inequality and trade*. Review of International Economics, 14 (3): 362–379.
- Çağatay N. (2001). *Trade, Gender and Poverty*. PNUD, Nueva York.
- Caraway T.L. (2007). *Assembling women: The feminization of global manufacturing*. ILR Press, Ithaca.
- Carr M., Chen MA. y Tate J. (2000). Globalization and Home-based Workers. *Feminist Economics*, 6 (3): 123–142.
- Cheng L. y Hsiung P.C. (1998). Engendering the “economic miracle”: The labour market in the Asia-Pacific. En: Thompson G., ed. (1998). *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*. Routledge, Londres.
- Chu Y. (2002). Women and work in East Asia. En: Chow EN., ed. (2002). *Transforming Gender and Development*. Routledge, Nueva York y Londres.
- Darity W. (1995). The formal structure of a gender-segregated low-income economy. *World Development*, 23 (7): 1963–1968.
- Dedeoğlu S. (2010). Visible hands – invisible women: Garment production in Turkey. *Feminist Economics*, 16 (4): 1–32.
- Elson D. (2007). International Trade and Gender Equality: Women as Achievers of Competitive Advantage and as Sources of Competitive Advantage. Documento preparado para el Simposio Internacional de la OIT sobre género en el corazón de la globalización.
- Ertürk K. y Çağatay N. (1995). Macroeconomic consequences of cyclical and secular changes in feminization: An experiment at gendered macromodeling. *World Development*, 23 (11): 1969–1977.
- Ghosh J. (2002). Globalisation, export-oriented employment for women and social policy: A case study of India. *Social Scientist*, 30 (11/12): 17–60.
- Higgins K. (2012). *Gender Dimensions of Trade Facilitation and Logistics: A Guidance Note*. Banco Mundial, Washington DC. Puede consultarse en: [http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Gender\\_Dimensions\\_Trade\\_Facilitation\\_Logistics\\_Higgins\\_electronic.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Gender_Dimensions_Trade_Facilitation_Logistics_Higgins_electronic.pdf).
- Hsiung PC. (1996). *Living Rooms as Factories. Gender, Class and the Satellite Factory System in Taiwan*. Temple University Press, Filadelfia.
- Kabeer N. (2012). Women’s Economic Empowerment and Inclusive Growth: Labour Markets and Enterprise Development. SIG Working Paper 2012/1. School of Oriental and African Studies, UK Department for International Development and International Development Research Centre, Londres.
- Kapsos S. (2008). The gender wage gap in Bangladesh. ILO Asia-Pacific Working Paper Series, Mayo de 2008. Oficina Regional de la OIT para Asia y el Pacífico, Bangkok. Puede consultarse en: [http://www.ilo.org/wcmsps/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/publication/wcms\\_098063.pdf](http://www.ilo.org/wcmsps/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/publication/wcms_098063.pdf).

- Klasen S. y Lamanna F. (2008). The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth in Developing Countries: Updates and Extensions. EUDN Working Paper No. 2008-10. European Development Research Network, Namur.
- Lall S. (2000). Export performance, technological upgrading and foreign direct investment strategies in the Asia Newly Industrializing Economies with special reference to Singapur. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
- Larain F.B. y Vergara R.M. (1998). Income distribution, investment and growth. En: Solimano A., ed. (1998). *Social Inequality: Values, Growth, and the State*. Michigan University Press, Ann Arbor.
- Milberg W. y Houston E. (2005). The High Road and the Low Road to International Competitiveness: Extending the Neo-Schumpeterian Trade Model Beyond Technology. *International Review of Applied Economics*, 19 (2): 139-164.
- Murayama M. y Yokota N. (2008). Revisiting Gender and Labour Issues in Export Processing Zones: The Cases of South Korea, Bangladesh and India. IDE Discussion Paper No. 174. Institute of Developing Economies, Chiba.
- National Institute of Statistics of Rwanda. (2012). *The Evolution of Poverty in Rwanda from 2000 to 2011: Results from the Household Surveys* (EICV). National Institute of Statistics of Rwanda, Kigali.
- OCDE (2012). *2012 SIGI Social Institutions and Gender Index. Understanding the Drivers of Gender Inequality*. OCDE, París. Puede consultarse en: <http://www.oecd.org/dev/50288699.pdf>.
- OIT (2004). Mujeres, niñas, VIH/SIDA y el mundo del trabajo. Informe de OITSIDA, diciembre de 2004. OIT, Ginebra. Puede consultarse en: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_protect/---protrav/---ilo\\_aids/documents/publication/wcms\\_115053.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---ilo_aids/documents/publication/wcms_115053.pdf).
- OIT (2012). *Tendencias mundiales del empleo de las mujeres*. OIT, Ginebra.
- Osterreich S. (2007). Gender, trade, and development: Labor market discrimination and North-South terms of trade. In: van Staveren I. et al., eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Nueva York y Londres.
- Persson T. y Tabellini G. (1994). Is inequality harmful to growth? Theory and evidence. *American Economic Review*, 84 (3): 600-621.
- Prebisch R. (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. Publicación de las Naciones Unidas N° 50.II.G.2. Nueva York. Puede consultarse en: <http://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/002.pdf>.
- Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas (2005). *Investing in Development. A practical plan to achieve the Millennium Development Goals*. Informe del Secretario General de las Naciones Unidas. PNUD, Nueva York.
- Romer P.M. (1990). Endogenous Technological Change. *The Journal of Political Economy*, 98 (5): S71-S102.
- Rossi A. (2011). *Economic and social upgrading in global production networks: The case of the garment industry in Morocco*. University of Sussex, Institute of Development Studies, Brighton.
- Seguino S. (1997). Gender wage inequality and export-led growth in South Korea. *The Journal of Development Studies*, 34 (2): 102-132.
- Seguino S. (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis". *World Development*, 28 (7): 1211-1230.
- Seguino S. (2010). Gender, Distribution, and Balance of Payments Constrained Growth in Developing Countries. *Review of Political Economy*, 22 (3): 373-404.
- Sim H.C. (2009). Globalisation and its challenges to gender mainstreaming in Malaysia. *Akademika*, 86 (1): 123-129.
- Singer H. (1950). The distributions of gains between investing and borrowing countries. *American Economic Review*, (40): 473-485.
- Standing G. (1989). Global feminization through flexible labor. *World Development*, 17 (7): 1077-1095.
- Staritz C. y Reis J.G. (2013). *Global Value Chain, Economic Upgrading, and Gender*. Banco Mundial, Washington DC.
- Tejani S. (2011). The Gender Dimension of Special Economic Zones. En: Farole T. y Akinci G., eds. (2011). *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. Banco Mundial, Washington DC.
- Tejani S. y Milberg W. (2010). Global Defeminization? Industrial Upgrading, Occupational Segmentation and Manufacturing Employment in Middle-Income Countries. Documento de trabajo N° 2010-1. Centro Schwartz para Economic Policy Analysis and Department of Economics, School for Social Research, Nueva York.
- Tejani S. y Milberg W. (2012). Global Defeminization? Industrial Upgrading, Sex Segmentation and Manufacturing Employment in Developing Countries. En: Tejani S. (2012). *Three essays on employment and productivity growth*. Tesis inédita. Nueva escuela para investigación Social, Nueva York.



UNCTAD (2012). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Lesotho? Una perspectiva de género*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/OSG/2012/2. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2014a). *Investment by TNCs and Gender: Preliminary Assessment and Way Forward*. UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2014/1. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2014b). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Rwanda? Una perspectiva de género*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/DITC/2014/2. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD-FEI (2014). *The fisheries sector in the Gambia: Trade, value addition and social inclusiveness, with a focus on women*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/DITC/2013/4. UNCTAD – Marco Integrado Mejorador. Nueva York y Ginebra. Puede consultarse en:  
[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditc2013d4\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditc2013d4_en.pdf)

UNECA, UA y BafD (2010). *Assessing Regional Integration in Africa. IV. Enhancing Intra-African Trade*. Comisión Económica para África de las Naciones Unidas, la Unión Africana y el Banco Africano de Desarrollo, Addis Abeba.

UNESCO (2012). *Atlas Mundial de la igualdad de género en la educación*. UNESCO, París. Puede consultarse en:  
<http://www.uis.unesco.org/Education/Documents/unesco-gender-education-atlas-2012-spa.pdf>

UNICEF (2000). *Defining Quality in Education*. UNICEF, Serie de documentos de trabajo. UNICEF/PD/ED/00/02. UNICEF, Nueva York. Puede consultarse en:  
<http://www.unicef.org/education/files/QualityEducation.PDF>

Unión Interparlamentaria (2014). *Women in National Parliaments* [en línea]. La Unión Interparlamentaria, Ginebra. Puede consultarse en: <http://www.ipu.org/wmn-e/world.htm>

van Staveren I., Elson D., Grown C. y Çağatay N., eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Nueva York y Londres.

Winters L.A., McCulloch N. y McKay A. (2004). Trade Liberalization and Poverty: The Evidence So Far. *Journal of Economic Literature*, 42 (1): 72–115.

## Otras lecturas

Banco Mundial y el FIDA (2012). *Gender in Agriculture Sourcebook*. Banco Mundial y el FIDA, Washington DC. Puede consultarse en:  
<http://siteresources.worldbank.org/INTGENAGRLIVSOUBOOK/Resources/CompleteBook.pdf>

Bandiera O. y Natray A. (2013). Does Gender Inequality Hinder Development and Economic Growth? Evidence and Policy Implications. Policy Research Working Paper No. 6369. Banco Mundial, Washington DC.

Dequech D. (2007). Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30 (2): 379–302.

FAO, FIDA y OIT (2010). *Gender dimensions of agricultural and rural employment: Differentiated pathways out of poverty – Status, trends and gaps*. FAO, FIDA y OIT, Roma. Puede consultarse en: <http://www.fao.org/docrep/013/i1638e/i1638e.pdf>

Fields G.S. y Yoo G. (2000). Falling labor income inequality in Korea's economic growth: patterns and underlying causes. *Review of Income and Wealth*, 46 (2): 139–159.

Fontana M. (2003). The gender effects of trade liberalisation in developing countries: A review of the literature. DP101 Discussion Papers in Economics. Universidad de Sussex, Departamento de economía, Sussex.

Inter-Agency Task Force on Rural Women (2011). *Rural Women and the Millennium Development Goals*. Puede consultarse en:  
<http://www.fao.org/docrep/015/an479e/an479e.pdf>

Jomo K.S. (2001). Globalization, export-oriented industrialization, female employment and equity in East-Asia. Documento elaborado para el proyecto UNRISD sobre Mundialización, empleo de mujeres orientado a la exportación, y política social. UNRISD, Ginebra. Puede consultarse en:  
[http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4/\\$file/jomo1.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4/$file/jomo1.pdf)

Klasen S. y Lamanna F. (2009). The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth: New Evidence for a Panel of Countries. *Feminist Economics*, 15 (3): 91–132.

Masinjila M. (2009). Gender Dimensions of Cross Border Trade in the East African Community – Kenya/Uganda and Rwanda/Burundi Border. ATPC No. 78. Comisión Económica para África de las Naciones Unidas, Nairobi.

- North-South Institute (2012). Supporting Trade and Gender Equality: Operationalizing the Women's Economic Empowerment Agenda Through Trade Facilitation, Infrastructure and Logistics Initiatives. Policy Brief (verano de 2012). Puede consultarse en: <http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2012/10/2012-Supporting-Trade-and-Gender-Equality.pdf>.
- Seguino S. (2000). The effects of structural change and economic liberalisation on gender wage differentials in South Korea and Taiwan. *Cambridge Journal of Economics*, 24 (4): 437–459.
- Seguino S. (2011). Gender Inequality and Economic Growth: A Reply to Schober and Winter-Ebmer. *World Development*, 39 (8): 1485–1487.
- Seguino S. (2013). Género, desarrollo y crecimiento en el África Subsahariana. Documento de Trabajo.
- Titeca K. y Kimanuka C. (2012). Walking in the Dark: Informal Cross-Border Trade in the Great Lakes Region. International Alert. Puede consultarse en: <http://www.international-alert.org/sites/default/files/publications/201209WalkingDarkCrossBorder.pdf>.
- UNCTAD (2009). *Incorporación de una perspectiva de género en las políticas comerciales. Nota de la Secretaría de la UNCTAD*. TD/B/C.I/EM.2/2/Rev.1. Ginebra. Puede consultarse en: [http://unctad.org/es/Docs/ciem2d2\\_sp.pdf](http://unctad.org/es/Docs/ciem2d2_sp.pdf).
- UNCTAD (2012). *Vías de desarrollo incluyentes con una perspectiva de género. Nota de la Secretaría de la UNCTAD*. TD/456. Ginebra. Puede consultarse en: [http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/td456\\_sp.pdf](http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/td456_sp.pdf).
- UNCTAD (2014). Trade, Gender and the Post-2015 Development Agenda. Post-2015 Policy Brief No. 3. Nueva York y Ginebra.
- UNRISD (2012). Inequalities and the Post-2015 Development Agenda. Research and Policy Brief No. 15. UNRISD, Ginebra. Puede consultarse en: <http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/search/F7619CAD1B60C5D3C1257A8C0035A481?OpenDocument>.
- USAID-EAT (2013). *Rwanda Cross-Border agricultural trade analysis*. Proyecto de US Agency for International Development – Enabling Agricultural Trade (EAT), Washington DC. Puede consultarse en: <http://eatproject.org/docs/USAID-EAT%20Cross-Border%20Trade%20Analysis%20Rwanda.pdf>.