

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
PROGRAMA DE ECONOMIA
CONVOCATORIA 2005-2008

TESIS PARA OBTENER EL TITULO DE DOCTORADO EN
ECONOMIA DEL DESARROLLO

CRECIMIENTO Y DESIGUALDAD MULTIDIMENSIONAL: EL
LUGAR DEL GÉNERO EN LA DISCUSIÓN DE UNA RELACIÓN
CONFLICTIVA EN AMÉRICA LATINA

ALISON VÁSCONEZ RODRÍGUEZ

OCTUBRE, 2011



FLACSO SEDE ECUADOR

TESIS DOCTORAL

**CRECIMIENTO Y DESIGUALDAD MULTIDIMENSIONAL: EL LUGAR
DEL GÉNERO EN LA DISCUSIÓN DE UNA RELACIÓN CONFLICTIVA
EN AMÉRICA LATINA**

Autora:

Alison Vásquez Rodríguez

Dirección y Tutoría de Tesis:

Dr. Juan Ponce, FLACSO Ecuador

Dra. María Elena Cardero, UNAM México

Octubre, 2011

“Las mujeres y lo femenino han estado excluidas del sistema económico, así como del discurso, pero su presencia a la sombra ha sido imprescindible. Los intentos feministas de expandir el contenido de la economía o aquellos que de plano plantean la construcción de la economía feminista, pueden entenderse como procesos de deconstrucción que buscan desmontar la estructura dicotómica del discurso, descentrar a los mercados y recuperar los otros femeninos”..Buscan además oponerse a las formas materiales e inmateriales de opresión signadas en el cuerpo, el tiempo y el trabajo, y plantearse a partir de miradas integradoras, una economía desde y hacia la vida. Adaptación de Hartmann y Folbre, 1988.

A MARIANA Y PAULA

Tabla de contenido

1	Introducción.....	6
2	Debates teóricos.....	15
2.1	Macro y aspectos distributivos del crecimiento	16
2.2	Desigualdad individual: factores y enfoques	30
2.2.1	Conceptos y mediciones	30
2.2.2	Reproducción y determinantes de la desigualdad.....	36
2.3	Desigualdad de género, vinculaciones micro-macro.....	41
2.4	Discriminación y segregación de género	54
2.5	La oferta de trabajo de las mujeres y su relación con el crecimiento.....	64
3	Desigualdad vertical, de género y crecimiento: revisión bibliográfica	73
3.1	Desigualdad y crecimiento: una relación de doble vía.....	74
3.2	Crecimiento y desigualdad de género: estudios a nivel macro	81
3.3	Brechas y discriminación: estudios micro.....	90
4	Metodología	92
4.1	Participación laboral.....	94
4.1.1	Especificación.....	95
4.2	Brecha salarial y discriminación.....	97
4.2.1	Especificación.....	104
4.3	Crecimiento y brechas de oferta laboral.....	104
4.3.1	Especificación.....	124
4.4	Fuentes de datos	127
5	El contexto laboral, de género y crecimiento en los países de estudio: datos estilizados.....	130
5.1	Desigualdad de Ingresos.....	133
5.2	Crecimiento	136
5.3	Mercado laboral.....	139
6	La oferta laboral de hombres y mujeres: construcción y factores relevantes...	150
6.1	Sesgos de selección.....	150
6.2	Oferta de trabajo estimada	156
6.3	Variables asociadas a la participación laboral	164
7	Selección y discriminación de género en los salarios.....	171
7.1	Ecuaciones salariales y factores relevantes en el salario de hombres y mujeres.....	171
7.1.1	Nivel salarial y brechas	171
7.1.2	Factores asociados al salario	175
7.2	Discriminación salarial y factores asociados	178
7.2.1	Brechas salariales.....	179
7.2.2	Efecto discriminación por oferta salarial.....	181
7.2.3	Efecto discriminación por entrada	182
7.3	Brechas de género y crecimiento económico.....	186
7.3.1	Feminización y crecimiento.....	186
7.3.2	Crecimiento y Discriminación	193
8	Conclusiones y Reflexiones finales.....	198
9	Bibliografía	209
10	Anexos	221

1 Introducción

La relación entre desigualdad y crecimiento económico ha sido motivo de debates históricos, que han conducido a toda una gama de planteamientos de política, de la más diversa índole. La diversidad de los modelos econométricos, el tipo de datos utilizados e inclusive el período y las variables que se han incluido en estos modelos han arrojado resultados a favor de una relación bidireccional, aunque no necesariamente simultánea, positiva o negativa.

En lo relacionado al efecto del crecimiento en la desigualdad, la mayoría de estudios han intentado verificar, en la línea de Kuznets, que la desigualdad es mayor a bajos niveles de crecimiento, pero se reduce a medida que el crecimiento genera mayores ingresos per cápita. Esta hipótesis ha sido relativizada al incorporar los efectos de país – por ejemplo cuando se incorpora a Latinoamérica en los análisis - mostrando que son condiciones específicas de las regiones y los países las que explican mejor la relación de desigualdad y crecimiento¹. Se ha propuesto también que el crecimiento genera desigualdad si está basado en costos bajos de mano de obra y desprotección laboral, no es generador de empleo o sus beneficios no se redistribuyen (Benería, 2003).

Un elemento menos estudiado en los análisis es la relación de la otra vía, es decir el efecto de la desigualdad en el crecimiento. Desde un enfoque de oferta, si la redistribución está financiada por impuestos, será eficiente solamente hasta cierto nivel (Lambert, 2003)². Desde un enfoque de demanda, las condiciones de desigualdad limitan la generación de ingresos y el consumo. Por otro lado, en presencia de un crecimiento guiado por ganancia, las desigualdades pueden tener efectos ambiguos, dependiendo del efecto que tengan en el ahorro y en los costos³. Desde otro enfoque, la desigualdad es nociva para el desarrollo, dado que una

¹ Ver detalle de algunos estudios relevantes en la sección de revisión bibliográfica.

² La significatividad empírica y el nivel de estos desincentivos está abierta a discusión.

³ Ver más adelante la discusión sobre el crecimiento y la desigualdad desde el enfoque post keynesiano

población polarizada es menos cohesionada, invierte menos, es usualmente más pobre y consume menos, y también produce menos en última instancia⁴.

Estos resultados, sumados a la convivencia en algunas regiones – particularmente Latinoamérica – de períodos de crecimiento y a la vez alta desigualdad, así como la dificultad de reducir los niveles de esta última con instrumentos diversos de política económica y social, conducen a pensar en tres líneas de interés para la política: la primera, que es evidente que se requiere pensar en un régimen que combine crecimiento con equidad⁵. La segunda, que el crecimiento no alcanza para explicar el desarrollo si este último implica la inclusión directa de la equidad como objetivo de bienestar⁶.

El tercer tema de interés es la referencia a factores estructurales como explicativos de la relación crecimiento-desigualdad. Si la desigualdad, o mejor dicho, la estructura distributiva (que puede o no ser desigual) de los recursos y el poder, es un elemento intrínseco en el proceso de desarrollo y desemboca en un determinado nivel de crecimiento, la desigualdad no es una consecuencia sino un elemento propio del crecimiento. Un factor estructural básico es la relación entre el capital y el trabajo, y en especial la consideración de este último, su aporte y retribución, así como las definiciones de capital y trabajo, “capitalistas” y “clase trabajadora”. Esto tiene directa relación con el esquema conceptual de crecimiento del que se parte. Los modelos de crecimiento económico clásicos incluyen la teoría de la distribución como retribución a los factores de producción de acuerdo a la tasa de ganancia y el fondo salarial (en el modelo más simple, sin otros factores). Los modelos neoclásicos no consideran esta relación y más bien se refieren a la retribución de los factores de acuerdo a la productividad marginal. Los modelos post keynesianos reconsideran la relación distributiva involucrada en el

⁴ Este planteamiento fue desarrollado por autores de la denominada “nueva economía política” Asensio (1994); Perrson y Tabellini (1994), Perotti (1996), entre otros; así como también autores que discuten la desigualdad horizontal y los conflictos sociales y económicos, como Frances Stewart (2003). En esta investigación solamente se hace mención a estos estudios, pues no es el enfoque principal del trabajo.

⁵ Planteamiento que fue desarrollado por CEPAL en los años 60 y 70, pero con contribuciones de política que fueron aplicadas en forma muy limitada en la región.

⁶ Este planteamiento ha estado a la base de las discusiones sobre el bienestar y el “contenido social de la macroeconomía” (llamado así por Cagatay y Elson, 1995) y ha fundamentado la redefinición de conceptos de pobreza y desigualdad, así como la relación de estas con el crecimiento y ha dado lugar a definiciones como la de “crecimiento pro pobre”, que responde a una discusión iniciada en los 50’s cuya definición es acuñada por organismos de Naciones Unidas (Kakwani, Pernia, 2000), y a la crítica del PIB como medida del desarrollo a cargo de autores como Amartya Sen(1999).

crecimiento como clave para entender la reproducción de los sistemas económicos, que está caracterizada por “crisis y readaptaciones” (Lo Vuolo, 2009), es decir, la relación distributiva explica también las crisis sistémicas y su recuperación. Por otro lado, en general, como se explicará más adelante, la mayoría de teorías del crecimiento consideran el trabajo (la fuerza laboral) como exógeno, aunque la relación distributiva sea endógena.

En este punto cabe realizar un señalamiento importante. La mayor parte de los estudios empíricos que relacionan desigualdad con crecimiento no hacen referencia a la relación estructural (capital/trabajo, tasa de ganancia o fondo salarial) sino, a la desigualdad de ingresos (riqueza, activos, consumo) “entre” individuos (u hogares), lo cual viene a ser finalmente, una visión microeconómica. Tampoco hacen referencia a otras dimensiones de la desigualdad provenientes de asimetrías de poder, órdenes culturales e históricos, etc. Es claro que al analizar la desigualdad sobre la base de la distribución de una dimensión material visible (como el ingreso) puede estar implícita la relación capital-trabajo (o clase) y aquella derivada de otros aspectos diferentes a la generación de ingresos. No obstante, analizar solamente esta cara “visible” limitar el entendimiento de la relación que tiene este fenómeno con el crecimiento.

Es decir, una expansión analítica interesante puede ser partir de que la desigualdad es en una relación macro y mesoeconómica, de individuos entre sí, entre grupos (o adscripciones) y entre factores⁷. Y los mecanismos que explican esta desigualdad (y de ella, sus vinculaciones con el crecimiento y el desarrollo), también ocurren a nivel micro y meso, lo cual en la mayoría de los modelos de crecimiento económico no está del todo desarrollado. Es decir, una mirada más detallada y profunda a las estructuras micro y meso de la desigualdad, probablemente provea de pistas más adecuadas sobre su enfrentamiento.

⁷ Con relación mesoeconómica me refiero al ámbito en el que operan las leyes, normas, hábitos y arreglos institucionales, así como los órdenes sociales y de poder determinados por la historia, la cultura y la política. En definitiva, el nivel mesoeconómico es el conjunto de parámetros y ordenamientos sobre la base de los cuales funciona un conglomerado humano, en el ámbito económico, ya sea el mercado, el hogar, o el estado.

En este contexto, en debates recientes que provienen desde el análisis de género y etnia se ha puesto énfasis en una dimensión meso de la desigualdad: la horizontal. El concepto de desigualdad horizontal está relacionado con la adscripción de las personas a grupos diferenciados - por razones distintas al ingreso o al estrato económico - que opera debido a un mecanismo de ejercicio de poder de unos grupos sobre otros (Stewart, 2003). La pertenencia a un grupo con menor poder relativo implica un proceso de exclusión y discriminación que a menudo se suma a otras vulnerabilidades o desigualdades, entre ellas la de ingresos y oportunidades. De este modo, la inequidad global está altamente relacionada con esta dimensión de la desigualdad, la cual aporta a su comprensión integral.

La desigualdad de género, enmarcada en la horizontal, también conlleva desigualdad vertical con varias consecuencias, tanto para la equidad general como para la eficiencia y el crecimiento económico. Por ejemplo, la inequitativa distribución de la carga de trabajo doméstico limita las posibilidades de desarrollo personal y acceso al trabajo remunerado, además de deteriorar las condiciones de vida de las mujeres, su salud y su tiempo libre⁸. Las políticas de reducción de la intervención estatal, cuyo correlato es la mercantilización de los servicios estatales, pueden provocar, entre otros, un incremento de esta carga desproporcionada sobre las mujeres (Rodríguez Enriquez, 2005). Por otro lado, la no participación en el mercado de trabajo, o la participación en condiciones precarias genera menor posibilidad de generación de ingresos y mayor pobreza relativa de las mujeres y los hogares con menos perceptores. Esta no participación está relacionada directamente con las condiciones del hogar, dado que parte de un proceso que se gesta desde la división sexual del trabajo⁹, así como desde unas condiciones de mercado que por lo general retribuyen mejor a los hombres, lo cual también genera que su costo de oportunidad de no trabajar sea mayor que el de las mujeres.

⁸ De acuerdo al Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe, de CEPAL, las mujeres latinoamericanas tienen una dedicación al trabajo doméstico no remunerado de 3 veces aquella de los hombres; no obstante, la dedicación al trabajo mercantil es apenas 20% menor que para los hombres, mostrando que el trabajo doméstico en combinación con el mercantil producen carencia de tiempo libre para las mujeres. Para un análisis interesante sobre la dedicación y el tiempo de ocio de hombres y mujeres ver Oliva(2010).

⁹ La división sexual del trabajo se refiere a las diferencias en el trabajo debidas a la distinción entre los sexos, con énfasis en aquel trabajo realizado en el ámbito doméstico (que involucra casi exclusivamente a las mujeres) frente al trabajo del mercado (que involucra más a los hombres), aunque también es aplicable a la asignación o adscripción de hombres y mujeres a determinadas profesiones o sectores laborales que son acordes a los roles otorgados desde un orden de género.

Por otro lado, la evidencia empírica permite verificar que estas condiciones domésticas y del mercado, que provocan una inserción laboral en situación precaria (o al menos desventajosa) para las mujeres, serían perjudiciales en términos de su propia generación de ingresos, bienestar individual, producción, consumo y ahorro (CEPAL, 2007). Esta relación entre la inserción laboral de las mujeres (que debido a su crecimiento sostenido en el tiempo se ha llamado “feminización” del mercado laboral) debe ser entendida desde una mirada que vincule el nivel micro con el macro a través de comprender las relaciones de género que ocurren en el nivel meso y mueven muchas de las decisiones los comportamientos de agentes y agregados económicos. La gran mayoría de los análisis de desigualdad y trabajo - o género y trabajo - analizan por separado ambos ámbitos económicos¹⁰ y si bien se concluye que, por un lado, el proceso de trabajo es inequitativo para hombres y mujeres y, por otro, la desigualdad puede ser perjudicial para el crecimiento, no se pueden apreciar los canales por los cuales los resultados macro están relacionados (ya sea directa o indirectamente) con la microeconomía de los mercados y las relaciones institucionales de poder entre géneros.

En la presente investigación se pretende abordar ambos ámbitos, el micro y el macroeconómico de las desigualdades de género, a partir del espacio más visible: el del mercado laboral, a través de elementos de análisis meso que permiten entender los mecanismos de género que están detrás de la relación entre el ámbito micro y macro. Reconociendo las limitaciones de un análisis que mira solamente una parte del proceso del trabajo (la visible, la monetaria), se trata de analizar la oferta laboral como un espacio de decisión complejo, en donde hay una gran cantidad de variables contextuales, colectivas e individuales que entran en juego, muchas de ellas relacionadas con la otra dimensión - la no monetaria - del trabajo (manifestada en el espacio doméstico). La relación de este proceso de oferta de trabajo con los resultados macro provendrá del “aporte” que esta feminización agregada provea a las variables macro, específicamente el empleo y el salario

¹⁰ Se presenta más adelante la discusión sobre esta bibliografía.

medio, en un ambiente macro en donde el precio está fijado con un margen de beneficio sobre el costo salarial.

El objetivo de la tesis es analizar el aporte de la feminización del mercado laboral, en términos de la participación y del nivel salarial resultante, al crecimiento económico. Por un lado, considerando que la participación parte del conflicto entre el ámbito reproductivo y productivo, este aporte se ve reflejado en el potencial de demanda que la participación puede tener en el crecimiento económico. Por otro lado, considerando las relaciones de género (en el nivel meso), las condiciones de entrada y permanencia de las mujeres en el mercado laboral determinarán otro nivel de aporte, por el lado de la oferta (costos) y de la demanda futura. Es decir, se pretende evaluar el impacto de la desigualdad entre hombres y mujeres en el crecimiento económico, vía mercado de trabajo.

En la primera sección del estudio se realiza un breve recuento de los aspectos distributivos de los modelos de crecimiento económico más importantes, centrándose en el rol del trabajo. La finalidad de esta sección es poner en contexto la discusión posterior sobre desigualdad de género y crecimiento. Más adelante se realiza una sistematización de los principales aspectos de la relación entre género, crecimiento y ciclos económicos a partir de la visión de la economía feminista, en la cual se resalta el rol del proceso de reproducción de la fuerza laboral que da como resultado un determinado nivel de empleo y participación, así como un fondo salarial que no considera el costo de esta reproducción generado por el trabajo doméstico. La división sexual del trabajo también se refleja en el mercado laboral generando situaciones de discriminación y segregación, cuyos principales enfoques se explican a continuación. Estos factores, en conjunto, inciden en el nivel de oferta de trabajo, los salarios y por ende los costos, de modo que también inciden en la estructura distributiva del ingreso generado y en el nivel de producto. La discusión teórica termina con una explicación gráfica del comportamiento de una oferta laboral diferenciada entre hombres y mujeres por restricciones de tiempo y elasticidad, y de cómo un determinado nivel de crecimiento responde a la oferta laboral así estructurada dependiendo del nivel salarial, la magnitud de la orientación por beneficio y la elasticidad salario.

En la siguiente sección se estima la oferta laboral de hombres y mujeres para 5 países latinoamericanos: Ecuador, Argentina, Brasil, Uruguay y Perú, para horas de trabajo (que nos arroja el resultado de la elasticidad y otras variables relacionadas con el incremento de unidades de tiempo en el trabajo de mercado). Esto se lo hace en forma trimestral para el período 2003-2010, de interés especial por la existencia de dos subperíodos diferenciados de crecimiento económico, separados entre sí por la desaceleración iniciada, en promedio para la región latinoamericana, a mediados de 2008. Con las estimaciones de oferta laboral obtenidos se construyen indicadores de brechas de género en participación laboral que se incorporan como regresores junto a otras variables macro, con el fin de analizar su relación con el crecimiento económico. Si bien la relación de brechas de género en empleo y crecimiento se ha analizado ya en algunos estudios (que serán descritos en la revisión de literatura), éstos han tomado la información sobre participación laboral de las fuentes macro de cada país. En esta investigación, acorde al marco teórico que se presentará, se parte de un análisis de los fundamentos micro y meso de la oferta laboral (en donde se han incorporado factores de relaciones intra familiares) para cotejar estos resultados con variables macroeconómicas, específicamente el crecimiento económico, a través del producto per cápita.

Si bien el efecto de la reducción de las brechas de participación laboral entre hombres y mujeres puede dar un indicio de la relación entre la equidad de género en el crecimiento, un resultado que muestre una relación positiva puede provenir del lado de la demanda (mayor ingreso para las mujeres, mayor consumo, mayor demanda), o del lado de la oferta (menor costo salarial porque entra al mercado una mano de obra mas barata)¹¹. De modo que, para ir un paso más allá, un siguiente punto de interés sobre la feminización del mercado laboral y las condiciones de permanencia de las mujeres en él, es analizar los factores de género (meso) para explicar tanto las barreras a la entrada al mercado como estas condiciones de permanencia, específicamente las salariales. Para ello se aísla los efectos atribuidos a la discriminación en las brechas salariales. Sobre esta base se

¹¹ Ver más en detalle esta discusión en el desarrollo teórico del capítulo 2.

avanza en la definición y estimación de una “doble selección/doble segregación”: aquella proveniente del ingreso al mercado laboral y aquella que impide o limita el acceso a puestos de pleno empleo. En línea con lo que se hizo en la sección anterior, cada uno de estos elementos provenientes del mercado de trabajo (cuyo comportamiento se refleja en los salarios ofrecidos esperados, la brecha salarial y el factor discriminatorio) es confrontado con la tasa de crecimiento económico. El documento presenta finalmente una síntesis de las conclusiones de cada capítulo, y unas reflexiones finales sobre aspectos metodológicos y necesidades de investigación futura.

Esta investigación ha permitido analizar cómo elementos mesoeconómicos relacionados con el orden de género pueden explicar la relación entre el nivel micro del mercado laboral (la oferta y los salarios), más específicamente la desigualdad en este mercado, y los agregados económicos. Los principales hallazgos confirman que existen factores de incidencia en la oferta laboral femenina que tienen que ver con restricciones de tiempo y formas diferenciadas de enfrentar las necesidades familiares. También se muestra que en efecto existen diferencias en la sensibilidad de la oferta laboral ante movimientos del salario, y que esta sensibilidad tiende a incrementarse cuando la economía está en una mejor situación general. Por otro lado, se encuentran persistentes barreras a la entrada de las mujeres al mercado de trabajo, a pesar de observar una creciente participación aunque no un incremento sustancial de las horas trabajadas por semana. El análisis de brechas y discriminación permite verificar la existencia de brechas una vez controlados factores de capacidad de trabajo y empleabilidad, y sesgos de selección. También se observa que las brechas son mayores en sectores denominados de empleo pleno y que los factores de discriminación ligados a estas brechas también son más fuertes en estos sectores. De hecho, para algunos casos, estos factores son nulos o negativos en modalidades de subempleo. Los modelos de crecimiento económico que incluyen las variables de feminización del mercado laboral muestran que ésta tiene efectos positivos en la tasa de crecimiento tanto en el período actual como en el futuro, mientras que el crecimiento de las horas de trabajo tiene efecto negativo, lo cual podría corresponder a un decrecimiento en la dedicación al trabajo doméstico y - con él - un “desahorro” de los hogares al tener

que cubrir una parte de las necesidades de cuidado que estaba cubierta con trabajo no remunerado. Si bien la feminización es positiva para el crecimiento, los factores de género relacionados con las brechas salariales también lo son, para el corto plazo; esta relación se vuelve negativa en el mediano plazo mostrando que la discriminación no es sostenible para la economía, a pesar de los ahorros inmediatos que puede generar en el costo laboral.

2 Debates teóricos

En esta sección se desarrollan algunos argumentos para entender la vinculación entre crecimiento y desigualdad de género. Se argumenta que un punto central en esta vinculación es la forma en que se ha incorporado la fuerza de trabajo, su aporte y retribución, en las concepciones y modelos sobre crecimiento económico.

Desde las teorías del desarrollo como modernización, la desigualdad se manifiesta en el mercado de trabajo, ya sea por la no correspondencia de la oferta laboral a cambios en las necesidades de calificación o la insuficiencia de la demanda de trabajo frente a la dotación de fuerza de trabajo. En línea con este enfoque, las visiones del mercado dual proponen que la desigualdad se mantiene en la medida en que la fuerza de trabajo creciente se acumula en sectores de baja productividad y bajo salario. Por su parte, los modelos de crecimiento económico clásicos y post clásicos consideran el trabajo como factor de producción no producido, y la fuerza laboral como exógena; la distribución está relacionada con un mínimo de necesidades de subsistencia o con productividad de cada factor. Los modelos post keynesianos lo incorporan como parte del precio a través del salario, y como factor de demanda a través del ingreso y la propensión al consumo. De estos modelos se derivan los conceptos de crecimiento guiado por ganancia o por salario, dependiendo de los efectos dominantes de la inversión o de la demanda sobre el crecimiento. Los aspectos distributivos dependen de las propensiones marginales a ahorrar del trabajo y del capital, así como de otros elementos estructurales de la economía. En ninguna de las tres visiones del crecimiento los modelos incluyen la fuerza de trabajo como endógena, salvo en las llamadas “nuevas teorías del crecimiento”, en las cuales el capital humano (asimilado a la educación) genera cambios cualitativos en el capital a través del aprendizaje y la aplicación tecnológica; no obstante, los aspectos distributivos en este enfoque se mantienen acorde a los conceptos de productividad marginal. Por otro lado, ninguno de los enfoques considera el trabajo como un factor producido en su totalidad, o la reproducción de la fuerza de trabajo producción como un costo para la producción, de modo que la formación del salario no incluye este costo. Esta no inclusión ha sido una de las principales críticas que se hace desde el feminismo hacia la

economía tradicional. La consideración de la oferta laboral como el punto de unión entre la economía mercantil y el ámbito doméstico, fruto de un proceso de conflicto y generadora de fuerza de trabajo permitiría entender mejor los ajustes de la economía y la tasa natural de crecimiento, así como la distribución desigual capital/trabajo y la desigualdad en general como parte intrínseca del crecimiento. Por otro lado, la inclusión del sector reproductivo como parte del circuito económico implicaría cambiar y ampliar conceptos básicos de la economía tales como el precio, la producción y el trabajo.

El análisis de las relaciones entre el ámbito reproductivo y productivo permiten visualizar como las desigualdades de género fundamentadas en la división sexual del trabajo son transmitidas al mercado laboral y al sistema económico en general. El valor generado a través de la reproducción de la fuerza laboral no retorna a quien lo genera en forma de retribución, pero tampoco es incluido en el salario. Se puede intuir que esto representa un ahorro de costos laborales y por ende el valor se transmite a las ganancias del capital, como un costo evitado. Por otro lado, si las mujeres son las encargadas casi exclusivas de la reproducción del trabajo, esto puede impedir que entren al mercado laboral, con lo cual las consecuencias sobre su propio bienestar se agravan, al mismo tiempo que se genera un ahorro en el sistema que recae sobre el trabajo no remunerado. Si entran al mercado, esta responsabilidad se refleja también en barreras a la entrada a ciertos sectores o cargos de mayor dedicación, remuneraciones más bajas y alta movilidad. La feminización del mercado laboral en estas condiciones también tiene consecuencias en el crecimiento económico.

2.1 Macro y aspectos distributivos del crecimiento

Dentro del debate sobre el desarrollo, el enfoque de la modernización incluye dos teorías fundamentales que ponen en discusión los aspectos distributivos del desarrollo económico. La teoría de Arthur Lewis (1954) sobre la dualidad entre sectores económicos y la hipótesis de Samuel Kuznets (1955) sobre la relación de compatibilidad entre estos dos fenómenos. En el primer caso el objetivo no era la explicación de un determinado comportamiento de la desigualdad, sino más bien la

comprensión del proceso de desarrollo desde el punto de vista de la estructura de la economía. En el segundo caso, se parte de esta estructura y en línea con el proceso evolutivo que se suponía la economía debe seguir para conseguir desarrollarse (acumulación de capital, industrialización), se propone una evolución paralela de la distribución del ingreso, acorde con este proceso.

En ambos casos se parte de la convivencia de dos sectores que difieren en términos de bienes producidos, la naturaleza del proceso de crecimiento y las condiciones de los mercados laborales. Lewis especificó un sector capitalista industrial y un sector de subsistencia que produce bienes agrícolas. Kuznets distinguió el sector moderno industrial de todo el resto. Para Lewis, la acumulación de capital tiene lugar únicamente en el sector capitalista. Para Kuznets, la esencia del crecimiento era la transformación gradual de la producción de sectores de bajo hacia sectores de alto ingreso y productividad. Para ambos casos, el sector más avanzado ofrece mayores salarios.

La primera teoría hace referencia al crecimiento guiado por un cambio de un sector “tradicional” de baja productividad (agricultura) a uno “moderno” de alta productividad (industria). Los trabajadores agrícolas son redundantes (su productividad marginal es nula) y por lo tanto su salida no reduce la producción agrícola, de modo que se produce una elevación de la oferta de trabajo que puede ser absorbida por el sector industrial a salarios bajos (de subsistencia), mientras que el superávit que queda en la agricultura se transfiere en forma de bienes salario o comida a los trabajadores industriales. En una segunda etapa, los trabajadores agrícolas dejan de ser redundantes, el superávit agrícola se reduce y los términos de intercambio para la industria se deterioran, de tal forma que el salario real en el sector industrial debe subir para atraer más trabajo (Berry, 2009). Si el sector industrial se sigue expandiendo (y necesitando comida) la productividad marginal de los agricultores se elevará sobre el salario de subsistencia, de modo que el salario debe subir, deteriorando aún más los términos de intercambio del sector industrial. Es decir, en economías desarrollo, el superávit de mano de obra hace bajar salarios, lo que produce rentas y apropiación por parte de los empleadores del sector industrial. La eliminación de este superávit de

trabajo puede causar deterioro en los términos de intercambio industria-agricultura y fuga de personas a la industria. En la industria existen inicialmente brechas salariales elevadas que a medida que existe transferencia de trabajadores superavitarios. Este se da hasta que la oferta excedente es totalmente absorbida y la ganancia apropiada por el capital es mayor dado que el salario es igual pero el ingreso es mayor (se entiende que crece la producción y la demanda en el sector moderno). Un nuevo incremento de la demanda, dado por un cambio tecnológico continuo por ejemplo, hará que la demanda se incremente y en este punto la oferta de trabajo experimenta una reducción de su pendiente (que era antes totalmente inelástica). Más allá el salario debe elevarse si se quiere seguir desplazando trabajadores al sector moderno dada la escasez de mano de obra, lo cual marca la “mercantilización” de la economía (Berry, 2007).

Por su parte, Kuznets (1955) plantea que si la desigualdad entre estos dos sectores es mayor que dentro de cada sector, la transferencia de trabajo entre sectores equipara los retornos (curva U invertida) de la producción en toda la economía, y mayores niveles de productividad promedio están asociados con mayor igualdad. Los trabajos iniciales de Kuznets son de carácter fundamentalmente empírico, basados en la relación entre los flujos intersectoriales (en el marco del proceso de “modernización” de la economía) y mediciones comunes de distribución del ingreso¹². Estos estudios verificaron que las migraciones hacia sectores con mayores rentas per cápita producen un patrón en el que la desigualdad de renta aumentaría inicialmente para después disminuir. El planteamiento inicial de Kuznets parte de la comparación entre la ratio de rentas medias de los dos sectores y la ratio entre sus respectivos niveles de desigualdad, con el sector moderno exhibiendo mayores rentas y también mayor desigualdad. Durante las primeras fases del crecimiento la desigualdad crece con el nivel de modernización hasta llegar a un punto de retorno en el cual esta relación se revierte. Esto ocurre porque los salarios se equiparan entre ambos sectores a medida que el desempleo del sector moderno se cubre.

¹² Esto lo hace basado en una investigación de series de tiempo de desigualdad en Inglaterra, Alemania y Estados Unidos, durante distintos momentos del siglo XX. El inicio de la tendencia hacia la reducción de la desigualdad no es claro ni homogéneo. Pero a partir de la 1ra WW es mayor la igualdad.

Estos dos postulados asumen que la mano de obra excedente se ubica en el sector moderno que ha generado estas oportunidades de empleo. No obstante, si la demanda de mano de obra no es suficiente y de todas maneras los sectores no avanzados expulsan fuerza de trabajo, la consecuencia es la segmentación de los mercados y la persistente desigualdad. De modo que la dualidad no es un fenómeno transitorio, sino más bien una característica de las asimetrías propias un determinado régimen de crecimiento (Ros, 2004)¹³. El argumento subyacente indica que la desigualdad se debe a que los cambios tecnológicos no tienen inmediata respuesta de la calificación de la mano de obra, por el lado de la oferta; y los requerimientos de mano de obra no se adecuan a la disponibilidad de la misma, por el lado de la demanda (Berry, 2008).

Bajo la premisa de que el desarrollo económico (asimilado al concepto de crecimiento) está relacionado con industrialización y capitalización de las economías, las primeras construcciones teóricas formales sobre el crecimiento provinieron de la escuela post keynesiana, llevados adelante por Harrod y Domar (Harrod, 1939, Domar, 1946), quienes ponen énfasis en el gasto en inversión como clave del crecimiento a través de procesos de multiplicación y aceleración. Este último, que permite explicar el crecimiento de la inversión a partir de un ingreso “multiplicado”, plantea una relación inversa entre el volumen de gasto de inversión y los cambios en la magnitud del ingreso: a medida que el sistema económico se aproxima al pleno empleo incrementa la proporción del ingreso. Harrod plantea la existencia de tres tasas de crecimiento: i) deseada o efectiva, que depende básicamente de la inversión; ii) natural, que es la que se mantiene en el largo plazo, dado el crecimiento de la fuerza de trabajo y la productividad; y iii) requerida (garantizada), que es la necesaria para asegurar el equilibrio macroeconómico: ahorro- inversión. Este nivel de inversión depende de la relación capital/producto deseada, que no necesariamente es igual a la inversión deseada. Si la tasa efectiva o deseada es mayor que la garantizada, el nivel de ahorro efectivo es mayor que el deseado, y/o la ampliación de capacidad productiva (stock de capital) no es suficiente para satisfacer la demanda agregada, en cuyo caso el gasto agregado se

¹³ Esta característica que tiende a perpetuarse en algunas economías fue denominada posteriormente “heterogeneidad estructural”, y fue descrita como un rasgo propio de las economías “periféricas” en el marco de las teorías del subdesarrollo de CEPAL durante los años 60 y 70.

incrementa y la tasa efectiva crece más. Si la tasa deseada es menor a la garantizada existirá un exceso de capacidad mayor que el crecimiento de la demanda agregada lo que induce a invertir menos y esto baja aún más la demanda efectiva, ampliando la brecha. Solo en un incierto punto en que se iguallen las tasas el sistema sería estable, en todo el resto de puntos, es inestable. Este proceso se denomina “equilibrio de filo de navaja”.

Por otro lado, el crecimiento se debilita a medida que la inversión acelera el ingreso, dado un aumento de la propensión al ahorro y una final desaceleración de la inversión inducida¹⁴, cuyos movimientos están relacionados con la tasa de crecimiento económico garantizada frente a la tasa natural dada por el crecimiento de la población (y por ende de la fuerza de trabajo) y la tecnología (Snowdown, 2005). En presencia de una oferta de trabajo excesiva¹⁵ el crecimiento económico permite la utilización creciente del trabajo excesivo llegando a un momento en el que el trabajo disponible. Para las economías menos avanzadas al igual que para aquellas en proceso de reconstrucción de post guerra, en presencia de altos excedentes de trabajo, que el crecimiento vendría a través de la inversión y la tecnología, asumiendo que el limitante era la dotación de capital.

La respuesta neoclásica a las dudas sobre el desequilibrio planteadas por Harrod pone en duda el rol de la inversión en el largo plazo. En su modelo de crecimiento emblemático desarrollado por Solow (1956), el único móvil del crecimiento estable y permanente es el progreso tecnológico y su impacto en la productividad de los factores de producción. La inversión es importante en tanto consigue elevar esta productividad, y los incrementos en la inversión inducidos por el ahorro tienen efectos de nivel más no de crecimiento. El capital (provisto por la inversión) y la producción no tienen una relación constante, ya que incrementos sucesivos de capital generan mejoras sucesivamente menores en la producción, por lo cual no es posible pensar que un aumento del nivel de inversión generará crecimiento más allá de la convergencia al equilibrio. En este punto se produce una sobre oferta de

¹⁴ Esta inversión responde al crecimiento del ingreso y la necesidad de adecuar la capacidad productiva a al demanda agregada.

¹⁵ Se debe recordar que estas teorías fueron desarrolladas en épocas de alto desempleo como secuelas de la crisis de los años 30 y luego de la segunda guerra mundial.

ahorro por encima de las necesidades de inversión con lo cual el producto puede crecer solo si mejora la productividad vía progreso tecnológico (Romer, 2004). En el equilibrio de largo plazo la relación entre el capital y trabajo permanece constante mientras que el producto crece a una tasa equivalente a la tasa de crecimiento de la población más la del progreso técnico, elementos que son exógenos. Es decir, no se puede crecer en forma “extensiva” de ninguno de los factores de producción.

Por otro lado, el capital (su acumulación) es el factor esencial para el crecimiento, aparte de ser el único factor “producido”. La población y su aporte a la fuerza de trabajo y el trabajo en sí mismo no son fuentes de crecimiento y además en la mayoría de los casos son exógenas (Romer, 2006). El trabajo aparece en dos formas: directamente como factor de producción, e indirectamente como crecimiento poblacional, cuyo origen es exógeno.

Tampoco hay una relación entre lo que se retribuye a los factores frente al crecimiento. La distribución está dada por las respectivas productividades marginales que son cada vez menores, con lo cual no es relevante la relación entre distribución y crecimiento económico. Dada la sustitución perfecta entre trabajo y capital y los rendimientos decrecientes, tanto la tasa de crecimiento del ingreso laboral como del retorno del capital se vuelven constantes. Es decir, tal como sugiere la concepción clásica de la racionalidad económica de los agentes, el mercado asigna a cada uno de ellos lo que le corresponde por su aporte y por ende se asume tácitamente que el crecimiento puede darse “a expensas” o, al menos, “independientemente” de la distribución, que puede ser o no desigual sin que ello afecte el resultado del crecimiento. De modo que el conflicto distributivo es irrelevante.

Por otro lado, el crecimiento poblacional no es conveniente en tanto, al acercarse más la situación de equilibrio de estado estacionario (Romer, 2006), llega a un nivel de equilibrio en un nivel bajo de capital (y crecimiento). En su artículo originario, Solow (1956) plantea la posibilidad de un mecanismo de ajuste en el cual el crecimiento poblacional es función creciente del salario real, que es a su vez

función decreciente de la tasa de crecimiento real¹⁶. Pero el factor trabajo no es producido, es decir la población se transforma directamente en fuerza de trabajo, “limitada” solamente por el salario.

Desde la mirada heterodoxa sobre el planteamiento original de Harrod, manteniendo la relación tecnológica fija, Kaldor (1955) mueve la tasa de ahorro, con lo cual se mueve la tasa garantizada. Haciendo el ahorro endógeno, vincula el ahorro de los capitalistas a sus ganancias, y luego iguala el ahorro total a la inversión. Así, si hay mayor inversión, una mayor proporción de los ingresos van a los beneficios, y por ende el ahorro aumenta, y aumenta la tasa garantizada de equilibrio. En el modelo de Kaldor el ahorro está dado por el ahorro de los capitalistas (su propensión a ahorrar multiplicada por el beneficio) y de los trabajadores (su propensión por el ingreso salarial). De ahí que la tasa de beneficio, al igualar ahorro e inversión queda como determinante del nivel del crecimiento de la inversión, con una intensidad que depende de la propensión a ahorrar de los capitalistas. En una situación de desequilibrio en el mercado de bienes, la inversión es mayor al ahorro, los beneficios bajan con respecto a la inversión (porque el ahorro es bajo), los capitalistas elevan los precios, lo cual presiona la demanda en el mercado de bienes, elevan las ganancias y el ahorro, reestableciendo el equilibrio. La tasa garantizada es la de “steady state”, y el crecimiento depende de las ganancias. La relación directa entre el beneficio y el crecimiento corresponde a la conocida “Ecuación de Cambridge”. Al respecto, Joan Robinson (1976) planteó que la tasa de acumulación de la economía depende del beneficio anticipado por los empresarios basado en una decisión previa sobre el rendimiento efectivo del capital. Dado que el crecimiento depende de esta tasa de beneficio en la medida en que la inversión depende de ella, el comportamiento de la inversión tiene un carácter de “aversión al riesgo”, en la medida en que para crecer se requiere de incrementos cada vez mayores de beneficio¹⁷.

¹⁶ Solow (1956) examina si su modelo podría haber funcionado para el caso en que los movimientos de la población sean endógenos. Plantea para ello la posibilidad de que a bajos niveles de ingreso per cápita o salario real la población tienda a bajar, para mayores niveles de ingreso la población crezca, pero si el ingreso continúa creciendo la tasa de crecimiento de la población empiece a decrecer. Esta forma U corresponde, en parte a lo que se llamó la “era maltusiana” en la que la población fluctuaba de acuerdo a los salarios reales, y en parte a la era moderna del crecimiento, en la cual la fecundidad desciende con incrementos del ingreso. Este es, no obstante, un caso especial de aplicación de su teoría de crecimiento, que no afecta sus conclusiones principales.

¹⁷ Dado que el rendimiento está asociado directamente con el riesgo, la forma de la curva de crecimiento frente a diferentes valores de tasa beneficio es cóncava lo que da lugar a dos equilibrios en los puntos en que la curva de Cambridge se iguala a

La reflexión detrás de los planteamientos de Cambridge es que a través de la determinación de la producción y el empleo también se puede determinar la distribución, sobre la base del concepto de multiplicador y considerando la ganancia como variable flexible en los movimientos de demanda efectiva. La tasa de inversión es independiente del resto de variables y el ahorro depende de la distribución del ingreso entre capitalistas y trabajadores (estos últimos tienen muy bajas tasas de ahorro). Dado que el ahorro es endógeno (“sigue a la inversión”), dadas las propensiones a ahorrar, la participación de la masa de ganancias (y por tanto de la masa salarial) depende de la ratio inversión producto. Es decir, la inversión eleva la demanda efectiva, los precios y márgenes de ganancia y la masa de ganancias con lo cual se disminuye la participación salarial y el consumo. La tasa de crecimiento deseada es equiparable a las expectativas de ganancia de los capitalistas, que están en función de la distribución funcional del ingreso.

Igualmente, los autores de la Escuela de Cambridge plantean que la estabilidad de la economía también puede depender de la diferencia entre la propensión a ahorrar de trabajadores y capitalistas cuyos cambios muestran los cambios en la participación de las ganancias en el ingreso generados por cambios exógenos en la inversión. Si esta diferencia es pequeña, el efecto de cambios en la ratio inversión/producto sobre la distribución será mayor (dada la forma del multiplicado de la inversión). O dicho de otro modo, la tasa de crecimiento de la economía depende de la tasa de beneficio y de la propensión al ahorro (Lavoie, 2004). En consecuencia, a diferencia de lo que proponía la escuela keynesiana sobre el ajuste por cantidades, este enfoque plantea que la economía se ajusta vía distribución; y a diferencia de la economía clásica (incluida la marxista) en que la ganancia es un residuo distributivo, es el salario (la masa salarial) la que queda determinada luego de las ganancias¹⁸.

la tasa de crecimiento. Uno estable, en la intersección alta de ganancia a partir del cual el beneficio generado es marginalmente menor, y otro inestable, en el punto inicial de cruce (a la izquierda del anterior) (Robinson, 1962).

¹⁸ No obstante, si bien el principio keynesiano de la independencia de la inversión se mantiene, Kaldor (1972) plantea que la distribución del ingreso puede poner límites al gasto exógeno de inversión, dado que el salario y la participación de las ganancias tienen una cota inferior. Además, siguiendo el principio de competencia imperfecta de Robinson (1976) el grado de poder de mercado puede determinar las ganancias por encima de este nivel y los salarios pagados pueden estar por debajo del costo marginal, con lo cual la demanda de bienes de consumo puede reducirse al igual que la propensión al ahorro de los trabajadores.

Una formulación diferente es la planteada por Pasinetti (1962), quien plantea el conflicto distributivo ya no en la relación trabajadores/capitalistas, sino entre ganancias del capital y ganancias del trabajo, considerando que los trabajadores ahorran y este ahorro genera rentas. El stock de capital es propiedad de quienes ahorran, de modo que la remuneración al capital no siempre es igual que el ingreso de los capitalistas. Por ende, la distribución entre la “masa excedente” (ganancias del capital) y la masa salarial coincide con la distribución entre “clases” solo cuando la propensión al ahorro de los trabajadores es nula.

Adicionalmente, en el largo plazo las ganancias se distribuyen en proporción al ahorro de cada grupo y la ratio ganancias/ahorro será la misma para todos los perceptores de capital, de modo que la conclusión de este autor es que la tasa de interés (al capital financiero) se igualará a la tasa de ganancia (relacionada con el capital productivo), con lo cual la propensión a ahorrar de los trabajadores no incide en la determinación de la ganancia total de la economía. Esto no es igual para los capitalistas, cuya fuente de ahorro es exclusivamente la ganancia, de modo que la relación ahorro/ganancia de los capitalistas es la referencia tanto para la distribución del ingreso como para la tasa de crecimiento económico. Es decir, es relevante conocer la fuente de ahorro de los agentes pero no es necesario plantear supuestos sobre la propensión al ahorro de los trabajadores¹⁹, y la variable clave sigue siendo el ahorro de los capitalistas que predetermina la distribución del excedente y la acumulación, siendo ésta en definitiva una decisión de las empresas. De modo que existe una distribución del ingreso que se corresponde con el nivel de inversión.

Autores más contemporáneos del post keynesianismo tales como Taylor (1991), Dutt (1990) y Badhuri (2004) plantean que el crecimiento puede también estar relacionado con una mejor distribución del ingreso hacia el salario. En sus formulaciones, la tasa de ganancias y el salario real se consideran fijos dado un

¹⁹ Una formulación distinta sería necesaria cuando se consideran los ingresos denominados “mixtos” o de autoempleo. En la concepción más estructuralista de las matrices de consistencia macroeconómica estos ingresos son ingresos del trabajo, no obstante, generan ahorro y acumulación, además de manejar capital circulante. Otro caso especial es el de empleados y empleadas cuya remuneración (al menos una gran parte de ella) está en función de la utilidad o ganancia de las empresas. En este caso, sus ahorros también se originan en la ganancia (“considerada en términos macro”) y su propensión al ahorro depende de ella.

determinado nivel tecnológico y el ciclo económico se ajusta por cantidades demandadas y producidas. A mayor acumulación mayor utilización de la capacidad y mayor demanda efectiva por gasto de inversión. De modo que, una situación en que se reduce la ganancia puede no ser negativa para el crecimiento si esta reducción implica incrementos en el salario real y la masa salarial y aumentos posteriores del gasto en consumo, demanda e incrementos en la utilización de la capacidad instalada en el corto plazo. Eso generaría a la larga también incrementos en la ganancia en el largo plazo (Lavoie, 2004). En consecuencia, dependiendo de cuál sea el efecto de la combinación de la propensión al ahorro y la incidencia de los elementos constitutivos de la demanda efectiva en la utilización de la capacidad e inversión, el crecimiento puede estar asociado con una distribución progresiva hacia el salario o regresiva hacia la ganancia²⁰.

Es decir, cualquier distribución del ingreso entre ganancia y salario afecta la demanda agregada a través de dos canales. Si la propensión a consumir del salario es mayor que la de la ganancia una redistribución en contra del salario puede deprimir el gasto en consumo pero puede incentivar el gasto en inversión vía incremento de la participación del beneficio. Dependiendo de cual de estos efectos domina pueden darse dos alternativas (a una expansión de la demanda efectiva): si domina la expansión del consumo se refiere a un crecimiento orientado por salario; si domina la expansión de la inversión por elevación de la participación de la ganancia y menores salarios reales se refiere a un crecimiento orientado por ganancia (Bhaduri, 2007)²¹. En este contexto, se habla de crecimientos i) conducidos por salario (“wage led”) si el crecimiento se produce a través de incentivos de demanda cuando los trabajadores/as incrementan su consumo; y ii) conducidos por ganancia (“profit-led”) cuando el crecimiento es más sensible a cambios en la tecnología o en la inversión provenientes de un incremento en el

²⁰ No obstante, en economías orientadas por exportaciones, se debería analizar el impacto de incrementos salariales en el grado de competitividad. Si la demanda efectiva se eleva por consumo interno y se reduce por exportaciones, el efecto neto puede ser nulo. Esto es más importante si la competitividad no puede ser elevada vía devaluación, en economías dolarizadas por ejemplo.

²¹ Este autor examina la convergencia del proceso multiplicador a través de un modelo en el que la producción y distribución interactúan con cambios en la inversión y el ahorro. La inversión y el ahorro dependen de la producción y distribución, y la brecha ahorro inversión afecta la producción y distribución dando lugar a dos ecuaciones diferenciales idénticas que solamente difieren en su velocidad de ajuste. Esto lleva a caracterizaciones diferentes de regímenes orientados por salario y ganancia, de acuerdo al signo de la pendiente de IS y las trayectorias hacia y fuera del equilibrio en el plano h-z. Dependiendo de los valores de los parámetros, el ahorro forzoso y la reducción de la ganancia pueden llevar a la estabilidad y equilibrio ahorro inversión (Bhaduri, 2007).

beneficio de los capitalistas (que son los únicos que invierten). La lógica del direccionamiento wage led o profit-led no es directa: depende de factores estructurales como la relación capital / trabajo, la utilización de la capacidad, el empleo, las diferencias entre propensiones a ahorrar del trabajo y capital o la importancia del componente importado en la economía e igualmente lo hará la relación entre la distribución en el crecimiento²². De hecho, para estos autores un régimen orientado en ganancia puede “migrar” hacia uno orientado por salario(o por equidad²³) y el crecimiento depende de la inversión a la vez que de la redistribución. En el primer caso, dependiendo del beneficio (el capital) y en el segundo, del trabajo. Por ende, el conflicto distributivo, materializado en la relación capital/trabajo está incluido en el tipo de crecimiento que a la vez responde a factores estructurales que afectan la propensión al consumo, ahorro y la inversión.

Pero la incorporación del trabajo en este conflicto viene dada por el salario, el mismo que constituye, no una convención frente a un mínimo nivel de subsistencia (como planteaba la economía clásica) o el costo de producción asignado al trabajo (su productividad marginal). Tiene que ver con un costo de sobrevivencia pero también con un sistema de expectativas de los trabajadores y los dueños del capital. En este sentido, representa un conflicto. Por otro lado, si las empresas tienen capacidad de determinar los precios, el margen de beneficio - y por ende la participación de ganancias y salarios en el valor agregado - no tiene relación con la productividad del capital²⁴, y la distribución está dada por la determinación del precio y la rigidez del salario.

Un avance para la comprensión del crecimiento que involucra directamente al trabajo es la desarrollada por las visiones del “crecimiento endógeno”. En estas visiones el factor trabajo “aumentado” por capital humano genera rendimientos crecientes - y por ende externalidades - hacia los otros factores. La teoría de

²² En el caso de países de orientación primario exportadora, por ejemplo, la ganancia entra en conflicto con la masa salarial al momento en que, para mantener competitividad - en un contexto de bajo valor agregado, vulnerabilidad externa, poca posibilidad de bajar costos de insumos importados - es necesario que bajen los costos de no transables, particularmente los laborales. Esto se hace más intenso cuando no hay posibilidad de devaluar a causa de una restricción de política cambiaria.

²³ Ver Dutt, 1987; Marglin, 1984; Badhuri y Marglin, 1990.

²⁴ La cual desaparece del análisis para dar paso, en un sentido más keynesiano, a la rentabilidad esperada

crecimiento endógeno plantea que, de acuerdo a los retornos decrecientes a los factores, la producción está restringida por el factor más escaso (el abundante produce retornos decrecientes). Como sólo el capital puede ser acumulable, el crecimiento está limitado por la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo. Es decir, la función de producción se mueve al aumentar la productividad o la “efectividad” de la mano de obra, para mantener neutralidad del progreso técnico. Este aumento de la productividad está dado por la inversión en capital humano que, para Romer (2006), tiene que ver con el conocimiento.

No obstante, lo que potencia la oferta de trabajo proviene de un efecto externo producido por la acumulación de capital. Si bien el factor trabajo en este caso es producido (ya no sale de la nada), y se requiere mayor “calidad” de este factor para generar crecimiento, esta calidad está dada por la tecnología y el aprendizaje, más no por el salario (aunque se intuye - si bien no se asegura - que éste retribuirá mejor al factor humano más capacitado o que se dedica al desarrollo tecnológico).

Es decir, los modelos de crecimiento endógeno critican la exogeneidad de la mano de obra y la incorporan en forma de efectividad (productividad), la cual crece con el capital invertido en la fuerza de trabajo o la tecnología que se puede aprender. Pero el efecto de la escala está no en el trabajo, sino en el trabajo “educado” (el capital humano), y la retribución de este potencial del capital humano no necesariamente (no totalmente al menos) va al salario. El enfoque del crecimiento endógeno es, en este sentido, neutral a la distribución, aunque reconoce el trabajo (calificado) como un factor generador de crecimiento.

Por otro lado, en los modelos endógenos la “externalidad” del capital humano (que favorece el crecimiento) también apunta a la calidad de la fuerza de trabajo. El “costo de capital humano” es el costo de oportunidad del trabajo (de permanecer estudiando, ganando “capital humano” en lugar de trabajar), pero este se refiere a la educación “formal”, de modo que no incluye otras dimensiones de la formación de la fuerza de trabajo, que ocurren en ámbitos distintos al de la educación formal (la educación en la casa, por ejemplo) que constituyen elementos básicos en la

formación de las personas y particularmente, en este caso, de quienes ofertan su trabajo en el mercado.

Esta no inclusión de elementos de formación y potenciación del capital humano que ocurren en el ámbito privado, la consideración del trabajo como no producido y de la fuerza de trabajo como exógena, se deben fundamentalmente a la consideración global de que los eventos económicos, la producción y acumulación, el ahorro, el consumo, etc., ocurren solamente en el mercado. La “producción” del trabajo (la reproducción) es parte de la “naturaleza” o máximo del ámbito biológico o demográfico, más no económico. Por otro lado, el trabajo - como factor de producción, fuerza de trabajo que se vende o incluso “clase” - está asociado a un agente económico “unitario” o, como máximo, un conglomerado humano que toma decisiones unitarias y está representado por un agente económico.

El enfoque en el que se enmarca la presente investigación se basa en el entendimiento del rol del trabajo no solo como mercancía sino como factor producido, y del proceso de producción/reproducción incompatible con una decisión unitaria. Estos son argumentos claves que vinculan la crítica feminista de la economía con la discusión sobre desigualdad y crecimiento. El trabajo ha sido producido en el marco de un proceso que no es exógeno al sistema económico y está atravesado por factores mesoeconómicos (relacionados con el sistema de género) que inciden directamente en la desigualdad en el mercado laboral y se manifiestan también en los resultados macroeconómicos.

En este sentido, la consideración del insumo de trabajo como “derivado” de la población (o su crecimiento) es insuficiente para entender el rol del trabajo en el crecimiento y en los ciclos económicos. El supuesto de que la fuerza de trabajo es directamente proporcional a la población no es exacto, y menos aún aquel (subyacente) de que la mano de obra crecerá indefinidamente (salvo en la excepción ya descrita de Solow).

La transformación de la población en fuerza de trabajo debe ser vista tanto en el ámbito mercantil como fuera del mercado. En el primer caso, operan en ella dos

elementos: i) la disponibilidad de participar en el mercado laboral; y ii) las influencias en el stock de mano de obra que no dependen de la dinámica poblacional (que tienen que ver con los “bienes salario”, servicios sociales, educación, etc.) y caracterizan esa fuerza de trabajo (Walters, 1995). Desde fuera del mercado hay un componente adicional, que depende de un proceso de reproducción que involucra trabajo no remunerado/no monetarizado y provee de elementos básicos necesarios para el sostenimiento de la vida²⁵. Este trabajo está limitado y a la vez limita la participación (oferta) laboral, pero también puede mantener nivel artificialmente bajo de salarios (ver discusión posterior).

La consideración de este último elemento tiene consecuencias en la determinación del nivel de crecimiento. Por ejemplo, en un enfoque de crecimiento económico postkeynesiano, si la tasa natural de crecimiento es mayor a la efectiva (desempleo) una reducción en la participación laboral equilibra la oferta y la demanda, y lo contrario, cuando la tasa efectiva es mayor; y el desempleo es el resultado del conflicto entre el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo y las necesidades del mercado. De modo que en una situación de desempleo en la que los ingresos bajan, la dinámica de la reproducción de la fuerza de trabajo puede presionar a la reducción de la tasa natural de crecimiento (Walters, 1995). Es decir, el trabajo no puede ser considerado no producido, y el sector “reproductivo”²⁶ separado de la economía.

Por otro lado, en el presente estudio se asume que el crecimiento puede estar orientado por ganancias o salario, dependiendo de factores estructurales pero también de regímenes de política económica. Se asume también que los precios están fijados con un margen de ganancia y la distribución se explica a partir de la tasa de beneficio y el salario. Adicionalmente, se relaciona la oferta laboral con el crecimiento económico a través de variaciones en el salario, que muestra

²⁵ En la economía feminista se ha denominado a este trabajo y al ámbito en el que se desenvuelve, Economía del Cuidado. El término Economía del cuidado es un concepto que actualiza el de “trabajo reproductivo”, y se refiere a todas las actividades que se realizan para el cuidado humano y la reproducción de la fuerza de trabajo. Esta economía incluye actividades remuneradas, como servicios privados y estatales, pero en su mayoría está constituida por tareas no remuneradas, realizadas en el ámbito doméstico. “El trabajo no remunerado desarrollado en el ámbito familiar es el núcleo de ese proceso de reproducción social sobre el cual recae la responsabilidad final de armonizar las demás formas de trabajo y/o absorber sus insuficiencias” (Picchio, 1999, citada por Salvador, 2007).

²⁶ De acuerdo a Benería (1979), se entiende por sector reproductivo al conjunto de actividades y procesos a través de los cuales los seres humanos son reproducidos y mantenidos.

desigualdades basadas en condiciones propias de la división del trabajo en el sector reproductivo.

De modo que, se aplica el género como categoría analítica que permite ver la relación entre el nivel macro y micro de la economía, y en el caso de la presente investigación, la relación entre la desigualdad (horizontal) y el crecimiento económico. En la vía micro-macro, el proceso reproductivo incide en la formación de la fuerza de trabajo y en la oferta laboral de hombres y mujeres, marcando diferencias en el acceso al mercado laboral; en el mercado laboral, estas diferencias marcan situaciones también diferenciadas en cuanto a modalidades de entrada al mercado y salarios, lo cual – dado un régimen de crecimiento acorde a una estructura distributiva específica – tiene repercusiones en el nivel y la velocidad de este crecimiento económico. En la vía macro-micro, el nivel de actividad económica incide en la participación en el mercado laboral (como se ha verificado empíricamente y se discutirá mas a fondo en la siguiente sección) al igual que en la dedicación al trabajo que no está en el mercado (doméstico), al menos en situaciones de pérdida de ingresos por desempleo; igualmente, factores “genéricos” del mercado laboral y de las relaciones intrahogar pueden incidir en ambos casos para configurar una determinada oferta de trabajo.

2.2 Desigualdad vertical: factores y enfoques

2.2.1 Conceptos y mediciones

En general, la literatura asocia la desigualdad como referente a la diferencia en ciertos atributos entre personas o grupos de personas. Si bien las visiones descriptivas no implican juicio alguno sobre esta diferencia, existe amplia discusión sobre el “objeto” materia de la desigualdad así como las formas más precisas de medirla. Por otro lado, la inclusión de aspectos éticos y normativos ha sido objeto de discusión a través de la historia y las disciplinas de las ciencias sociales, con lo cual estos criterios también se han incluido en las definiciones de desigualdad y sus mejores medidas.

No obstante, incluso los conceptos más individualistas de bienestar consideran la opción de un cierto nivel de redistribución cuyo monto depende del nivel de “altruismo” que exista en la sociedad (Downs, 1957, Tullock, 1970). Solamente en el caso de las visiones puramente utilitaristas “libertarias” el altruismo puede ser considerado ineficiente dado que implica un cierto nivel de “sacrificio” (Barr, 1988)²⁷.

De modo que, exceptuando la visión utilitarista extrema, se puede pensar que la desigualdad es una característica de una sociedad que, llegado a cierto nivel, puede ser considerada negativa. Cuál es este nivel? Una distribución acorde a lo que cada quien aporta (por su trabajo, estudios, destrezas) es muy distinta a una que esté de acuerdo a lo que cada quien necesita, incluso al margen de la discusión sobre cuáles son estas “necesidades” (Le Grand, 1992); y totalmente distinta a la que simplemente asigna lo mismo a todas las personas. Las distintas “orientaciones” hacia la distribución son variables claves para analizar las diversas modalidades o “régimenes” de bienestar y evaluar las políticas asociadas a ellos²⁸.

En relación al “objeto” de la medición, Cowel (1995) presenta una idea general para el concepto de desigualdad, comenzando por el concepto de igualdad, el cual se considera una “deseable” distribución de un conjunto amplio de aspectos, del cual selecciona el ingreso por ser el “atributo que puede ser utilizado como un indicador cercano del bienestar social”. Así, el autor define el ingreso a través de tres dimensiones: la riqueza, definida como un “comando global sobre recursos” (un stock de recursos sea en dinero o en especie). No obstante, esta dimensión tiene dificultades de medición, dado que no existe un mercado (y por consiguiente, precios) que muestre el poder económico relativo de la riqueza que tiene un grupo o individuo, y tampoco se pueden incluir subdimensiones intangibles y difíciles de medir como la riqueza futura. La segunda dimensión es el ingreso durante el ciclo vital, que se refiere al ingreso actual así como a las oportunidades de ingreso que tiene la persona a lo largo de la vida. Esta puede ser una medida más estable, pero

²⁷ De hecho, el altruismo rompe los supuestos de funciones “bien comportadas” de bienestar.

²⁸ Por ejemplo, en América Latina, Barba (2003) distingue como regímenes residuales aquellos en los que el acceso es estratificado, focalizado, con intervención estatal mínima y por ende con una orientación distributiva acorde a criterios de eficiencia.

implica un conjunto importante de incertidumbre, en especial en sociedades con economías inestables. La tercera dimensión hace referencia al ingreso mismo, tal como un flujo de recursos que la persona tiene durante un período, el cual puede o no reflejar el ingreso pasado, y representa la situación económica de una persona en un período que es elegido arbitrariamente. No obstante, el ingreso es fácil de calcular y su información está más disponible que en los casos anteriores²⁹.

Algunos autores definen el ingreso como “poder de compra” para mantener cierto nivel de riqueza (Atkinson, 1983). Otros lo definen en una forma más amplia, como ingreso total (“full income”), que incluye todo el flujo de servicios del ingreso monetario y no monetario; estos servicios constituyen un “set de oportunidades” (Barr, 1998), que incluye ocio. No obstante, cualquier concepto aparece incompleto si se incluyen otras consideraciones como implicadas en el uso de este ingreso, tales como las capacidades (Sen, 1985)³⁰. Otros conceptos más “bienestaristas” incluyen variables como la producción para autosustento, la renta imputada o las ganancias del capital (Simmons, citado por Barr, 1998). Finalmente, dos conceptos muy utilizados se refieren al consumo (considerado como el valor de la canasta) y las necesidades básicas³¹. Si bien la noción de “necesidades básicas” alude a un “mínimo” indispensable, y es generalmente aceptado que este mínimo contenga elementos generales sobre coberturas de salud, educación e ingresos, hay un debate reciente sobre la incorporación de nuevas dimensiones. Las necesidades de la vida no requieren únicamente de bienes y servicios, sino también de cuidados, afectos, y en definitiva de los “procesos” que transforman los bienes y servicios en calidad de vida.

²⁹ No obstante, en países como los latinoamericanos esta información tiene problemas de acceso y verosimilitud, relacionados con actividades no registradas o sub registradas. De modo que en muchos casos resulta más importante la consideración del “no ingreso”, es decir lo que la persona no recibe por trabajar, que viene a ser un ingreso cero con un “impuesto” del 100%. Muchas actividades económicas mercantiles que realizan en modalidades informales las mujeres, los jóvenes y algunas economías de autosubsistencia son registros de no ingreso, que debería registrarse en forma distinta en la distribución del ingreso. Igualmente ocurre con las actividades que no son mercantiles, tales como el trabajo de cuidados no remunerado, que está escondiendo un ingreso no recibido.

³⁰ En el siguiente acápite se describe este concepto con más detalle.

³¹ El concepto de necesidades básicas incluye acceso a educación, salud, saneamiento y un nivel de ingreso percapita. También parte de la noción de que debe existir un “núcleo duro” de condiciones mínimas a las que las personas deben acceder. Cuando se traslada al hogar, se pierden las desigualdades en estos accesos de cada miembro del hogar, además de que se olvida cuál es la fuente de satisfacción de estas necesidades. Si proviene del ingreso privado o del estado, se puede pensar que la cobertura de la necesidad coloca a la persona o al hogar en una mejor situación; pero si proviene del trabajo no remunerado en el hogar, debería colocarle en una situación de más vulnerabilidad.

Una vez seleccionada la unidad de medida, es necesario que, aparte de esta dimensión, los sujetos que se comparan sean similares en otros aspectos. Atkinson (1983) definió cuatro aspectos relevantes: i) aspectos que pueden incrementar las necesidades como por ejemplo tamaño del hogar, edad, estado de salud; ii) Gustos y preferencias (actitudes hacia el riesgo y el ocio, prioridades personales³²); iii) oportunidades y resultados³³.

Con estas limitaciones en mente, la mayor parte de las mediciones de desigualdad se hacen sobre la base del ingreso (equivalente). Una definición general de una medida de desigualdad dada por Cowel (1995) es “una representación escalar de las diferencias interpersonales en ingreso dentro de una población”. Debe ser escalar de modo que se pueda hacer inferencias en torno a su evolución y establecer comparaciones. Dependiendo del interés, esta representación numérica puede ser ordinal o cardinal, y referirse a una población (grupo o estrato), de modo que tome en cuenta la desigualdad vertical (entre grupos de ingreso) y horizontal (entre grupos diferenciados por otras características). Adicionalmente, el mismo autor resume ciertas condiciones que debería tener una medida adecuada de desigualdad, a saber: i) ser independiente de la magnitud del ingreso total y no sensible a cambios uniformes o proporcionales en este ingreso (escala); ii) ser independiente del número de personas entre las que está distribuido el ingreso; iii) incrementarse si hay una transferencia de una persona pobre a una menos pobre (“principio débil de transferencias”); iv) que el efecto de las transferencias sea mayor si la transferencia es desde o hacia una persona pobre que entre personas no pobres. Esta condición depende de consideraciones normativas; v) posibilidad de descomponerse, es decir, poder mostrar la desigualdad entre grupos y dentro de grupos.

³² Este es un aspecto clave cuando se pretende hacer análisis sobre equidad. Un cierto nivel de ingreso puede ser considerado o percibido en forma distinta por distintas personas. Por ello, Sen (1999) plantea que el ingreso solamente es valuable en la medida en que existan las capacidades para convertirlo en “funcionamientos” o acciones valiosas para cada quien.

³³ En la práctica solamente el primero de estos elementos se toma en cuenta para las comparaciones, a través de lo que se denomina “escalas equivalentes”, que se utilizan para comparar hogares con distinta composición demográfica. Por otro lado, las escalas de equivalencia no corresponden directamente a las diferencias de necesidades de unos hogares frente a otros, si estos difieren en estructura y arreglos internos de organización y economías de escala.

Entre las mediciones más utilizadas la “curva de Lorenz” es el método diagramático de medición más tradicional para medir cuán desigual es una distribución del ingreso. Sobre la base de un plano de dos dimensiones, la curva de Lorenz muestra la relación entre la proporción acumulada de la población (eje horizontal) que recibe una proporción acumulada del ingreso (el eje vertical)³⁴. Tanto el ingreso como la población se ordenan por magnitudes de menor a mayor. Una línea de 45° muestra perfecta equidad, en la que todos los ingresos son iguales. Una función de completa desigualdad en cambio junta el origen con el extremo derecho del eje horizontal y el extremo superior del eje vertical (Cowel,1995). Entre la una y la otra función se ubica la distribución de los ingresos de una determinada sociedad. Una función Lorenz que se encuentra por encima de otra representa una sociedad más igualitaria³⁵.

A partir de la curva de Lorenz y para tener una idea más precisa para comparar la desigualdad entre dos distribuciones de ingreso, se utiliza el coeficiente de Gini (entre 0 y 1), que mide el área entre la curva de Lorenz y la línea de completa igualdad. Este coeficiente es menor mientras más igualitaria es una distribución. El coeficiente de Gini entrega un ordenamiento completo de cualquier distribución. El coeficiente de Gini no cumple con el principio de transferencias fuerte, puesto que da igual importancia a las transferencias entre mayores ingresos que entre menores ingresos³⁶. En este sentido, es una medida de distribución, no de “bienestar”. Para incorporar el principio fuerte de transferencias y considerando que la medición de la desigualdad parte de una cierta “preocupación” social hacia ella (salvo, como dijimos antes, en la visión utilitarista), existe un conjunto de medidas que pretenden internalizar valores “sociales” hacia la desigualdad. Estas medidas se basan en la noción de la existencia de una “función de bienestar social” en la cual se muestra que el bienestar es evaluado como un promedio de la utilidad derivada de una distribución determinada. Se asumen utilidades marginales decrecientes del ingreso y “aversión” al riesgo; es decir, asumiendo el “velo de la

³⁴ La derivación matemática de la curva de Lorenz se puede encontrar en Lambert (1993).

³⁵ No se habla aquí de cuál de las dos distribuciones es “mejor”. Si las curvas se cruzan, es necesario incorporar otros criterios para “ranquear” las dos funciones. Uno de ellos es la medición del coeficiente de Gini.

³⁶ Adicionalmente, una transferencia de una persona rica a una menos rica tiene más impacto si ambas están cerca del ingreso medio, que en los extremos. Esto es así porque, al comparar pares de ingresos, una transferencia pequeña entre dos individuos cuyos ingresos difieren poco puede hacer que esta diferencia tienda a cero.

ignorancia Rawlsiano”³⁷, se aprobarán transferencias de ricos a pobres. Si esta “aversión” tiende a cero, todos los ingresos (o utilidades individuales) son consideradas igualmente importantes y la función de bienestar social es una recta con pendiente constante. Si tiende a infinito, habrá total preferencia por la equidad, es decir, se considerará que el ingreso que importa es el de la persona más pobre, y la función mostrará que todo el bienestar social depende de este ingreso (el primero en el ordenamiento del eje horizontal)³⁸. La forma y la existencia misma de la función de bienestar social ha sido criticada por Sen (1982, 1997) y otros, al considerar que no pueden existir agregaciones ni ordenamientos “estrictos” de preferencias sociales, y propone una función con cuasi-ordenamientos³⁹.

Sobre la base de esta función hipotética, estas medidas normativas pretenden dimensionar los efectos en bienestar de la desigualdad, más que la desigualdad per sé, dado que cambios en la forma de esta función pueden conducir a resultados diferentes de estas medidas. Tres de las más conocidas son: El coeficiente extendido de Gini (Yizhaki, 1983), el Índice de Atkinson (1970) y la curva generalizada de Lorenz (Shorrocks, 1983). La primera medida incluye un parámetro de valor en el coeficiente de gini, que pesa la distribución. El área que mide la curva de Lorenz está ponderada por la brecha de ingresos de la persona más pobre elevada al valor del parámetro. La segunda, ampliamente utilizada, parte del cálculo de definir un ingreso equivalente igualitariamente distribuido, definido como el ingreso que proporciona el mismo bienestar que la actual distribución del ingreso. Para llegar a esta situación, la sociedad está dispuesta a renunciar a un monto de ingreso (costo de la desigualdad). De modo que el índice mide la fracción total del ingreso que la sociedad sacrifica para tener total igualdad. Extensiones lineales de este indicador arrojan un parámetro de aversión

³⁷ Rawls (1971) planteó que para que una distribución igualitaria sea posible quienes deciden sobre la distribución futura deben desconocer su propia situación actual en la distribución.

³⁸ Corresponde a una situación totalmente igualitaria, llamada también “maximin Rawlsiano”.

³⁹ Amartya Sen plantea que un resultado decisional no depende del proceso de selección; no se requiere ordenamientos explícitos, solamente funciones de elección; Sen divide el conjunto de alternativas en subconjuntos, donde son necesarias solamente las condiciones de reflexividad (tan bueno como sí mismo) y completitud (las relaciones no definidas en el conjunto de pares de opciones están excluidas del conjunto). La transitividad no es necesaria y se reemplaza por la cuasi-transitividad (Sen, 1982). A esto Sen lo llama aciclicidad; las funciones de elección social solo tienen que determinar relaciones acíclicas y por lo tanto las reglas de la decisión generan relaciones de preferencia suficientes para la existencia de estas funciones de elección. Esta es la base para funciones de bienestar social de cuasi-ordenamientos (Sen, 1997).

a la desigualdad, igual que en el caso anterior (Lambert, 1993). El tercer indicador se obtiene de multiplicar la curva de Lorenz por el ingreso medio, con lo cual en el eje vertical se encuentran cantidades acumuladas no relativas divididas entre la población. Esto sirve para dimensionar que cantidad absoluta corresponde a un percentil determinado. A menor ingreso medio la desigualdad es más grave, es decir, si las dos sociedades (distribuciones) tienen ingresos muy distintos percapita, un indicador similar de desigualdad no muestra que son “igualmente desiguales”. Este indicador también es ampliamente utilizado, ya que en estricto sentido no utiliza un criterio normativo como los parámetros de los indicadores anteriores, es decir, no requiere de supuestos relativos al “gusto” o “aversión” social hacia la desigualdad.

La elección de la mejor medida de desigualdad (y el “mejor” subyacente concepto de ella) depende de los objetivos de la medición y ante todo de los objetivos de la política. Una medida puramente descriptiva puede no presentar un significado relevante si no está acompañada de un criterio normativo de lo que se considera un nivel aceptable o inaceptable de desigualdad, o de una prioridad de política pública. Por otro lado, las medidas puramente normativas tienden a ser arbitrarias y proporcionar interesantes ejercicios teóricos que dependen del set de juicios o valores (parámetros) que se utilicen, y de una hipotética función de bienestar social cuyos elementos son difíciles de definir y agregar⁴⁰. No obstante, es necesario partir, en cualquiera de los métodos, de una definición más amplia de desigualdad que puede incluir varias dimensiones, lo cual implica apelar a métodos diversos de definición y medición.

2.2.2 Reproducción y determinantes de la desigualdad

Si bien las determinantes de la desigualdad han sido estudiadas en varios países de América Latina, no existe acuerdo en varios temas: primero, cuáles son aquellas determinantes que tienen relación directa con la desigualdad; segundo, si las causas son más de tipo “micro” que macro, es decir, si la desigualdad es un

⁴⁰ Ante esto, Sen (1983) propone construir una función en la que se coloque directamente el ingreso, sin el “intermediario” (la utilidad). Esto, no obstante puede tener resultados limitados.

problema más personal⁴¹ que estructural y por ende su reducción sería posible a través de la equiparación de ingresos y condiciones de bienestar, o regulación sobre las instituciones laborales.

El componente más estudiado al analizar la desigualdad es aquel proveniente de los ingresos laborales. Desde la visión macro, en línea con las teorías modernizadoras del desarrollo, se atribuye la desigualdad de ingresos laborales a los cambios tecnológicos y la no inmediata respuesta de la calificación de los trabajadores ante estos cambios (“mismatch”, en teoría laboral); en definitiva, la modernización e industrialización de las economías impulsa el desarrollo de ciertos sectores frente a otros, de ciertas destrezas frente a otras, de ciertos trabajadores frente a otros, pero no existe una equiparación de salarios, sino que las economías con mercados segmentados tienden a estancarse en estructuras que mantienen sectores dinámicos poco generadores de empleo y sectores de baja productividad y acumulación en donde se vincula la mayoría de la población (Heterogeneidad estructural, de acuerdo a la CEPAL). Por otro lado, la misma tecnología aplicada en diferentes contextos lleva a diferentes resultados en términos de desigualdad (Ackerman, 2000). Muchos factores tales como la fortaleza del movimiento sindical y la legislación laboral inciden en estos resultados.

Otros planteamientos sobre desigualdad se refieren a factores más micro, tales como la transmisión intergeneracional de la pobreza y desigualdad, la familia, la educación y la exclusión sistemática. Es decir, la desigualdad es un problema individual que puede ser resuelto si la persona o familia son apoyadas en una base mínima que se constituya un “trampolín” hacia la salida de la pobreza. Este enfoque es la base para muchos de los planteamientos de política social y económica de los organismos multilaterales durante los años 90.

En la misma línea micro, se ha atribuido también la desigualdad a la existencia de fallas de mercado. El principio básico de estos planteamientos sugiere que las

⁴¹ Carácter que se ha atribuido a la pobreza desde los postulados del régimen de bienestar de los 90, de tipo residual, de acuerdo a la categorización de Filgueira (1998).

oportunidades productivas pueden variar a lo largo de la distribución de la riqueza. La carencia de oportunidades productivas se refleja en limitación de potencialidades productivas: educación, crédito, seguro para enfrentar un riesgo. Si las inversiones en capital humano y físico son financiadas por el mercado de capitales, la desigualdad de recursos y oportunidades implica también desigual acceso a estos mercados (Stiglitz, Weiss, 1981). Este acceso limitado reduce posibilidades de inversión en capital físico y humano entre los pobres.

Bowles y Gintis (1992) describen el poder de los prestamistas y el de los empleadores en términos de un modelo de “intercambio disputado” (“contested exchange”), en oligopolio o competencia imperfecta. Los empleadores pueden controlar la entrada y salida de sus trabajadores a través de elevar “en algo” el salario frente a la productividad marginal y así mantener lealtad; los empleadores “fuerzan” los contratos de trabajo. Esto se cumple también al aplicar la teoría de los “salarios de eficiencia” (Shapiro, Stiglitz, y otros); por ello les conviene también que exista un nivel permanente de desempleo; así, quienes permanecen en el empleo son personas cuyo despido resulta más caro. Por su lado, los prestamistas prefieren cautivar una proporción de mercado elevando un poco la tasa de interés; esto significa prestar a quienes tienen mayores posibilidades de garantizar. Por otro lado, si es cierta la teoría de la aversión al riesgo, los pobres tendrían mayor aversión por que arriesgan relativamente más recursos al endeudarse y enfrentan un futuro más incierto, y por lo tanto incluso recurrirían menos a créditos que los ricos⁴². Banerjee y Newman (1993) plantean el concepto de un “mercado perdido” de crédito, en el cual el repago tiene un costo que hace que se incremente el interés activo o se incorporen colaterales. Como la capacidad de invertir es desigual, los pobres no invierten en las actividades más productivas dadas sus destrezas, porque la información imperfecta y los contratos incompletos: no se realizan los “mejores créditos”. La subutilización de estas potencialidades productivas puede llevar a ineficiencias, menor conjunto de posibilidades de producción y menor ritmo de crecimiento en el largo plazo. Para Ferreira (1995), en la medida en que algunos mercados no existan, sean imperfectos o estén concentrados, se generarán

⁴² Este planteamiento requiere de verificación, dado que existen otras formas de endeudamiento informal a las que los pobres recurren. La diferencia está en que hay una alta probabilidad de que no lo hagan para invertir sino para suavizar su consumo (Floro, Benería, 2003).

“externalidades” negativas y no se llegará al máximo de eficiencia y por ende crecimiento económico (ejemplo: sub provisión en educación). En la presencia de fallas la desigualdad ex ante (desigualdad de oportunidades) puede producir baja eficiencia. El mismo autor habla también de los bienes quasi publicos, o que benefician al público pero pueden ser provistos privadamente, como servicios básicos e infraestructura. La inversión puede ser menor si estos servicios no son provistos públicamente, los ricos pueden invertir privadamente en esta producción para su beneficio, introduciendo tarifas o costos de servicios (por ejemplo el agua de riego) y los pobres desinvertir. Ahí la inversión del gobierno puede ser ecualizadora⁴³.

Si la desigualdad es medida más allá del ingreso y desde una mirada más dinámica, otra manera de mirar las fuentes de la desigualdad intergeneracional e intergrupala (por ejemplo entre hombres y mujeres) es la de la riqueza. La riqueza se refiere a activos, inversiones, negocios. Así concebida es un indicador de seguridad, estabilidad y poder económico futuro; y detrás de los elementos que suman como riqueza se esconden factores normativos importantes: leyes sobre propiedad, normas sobre negocios y accesos a activos entre hombres y mujeres (o capacidades adquiridas para iniciar negocios); estructuras de ahorro e inversión, e incluso lógicas de acumulación diferentes, que pueden llevar a profundizar las desigualdades. De acuerdo a Wolff (1998), Atkinson (1997) y otros, la capacidad de ahorro incide significativamente en la desigualdad de riqueza. Por otro lado, si la riqueza se basa en activos, los precios y rendimientos de aquellos activos controlados por personas ricas (activos financieros, acciones, etc) en el mercado frente al rendimiento de aquellos de propiedad de gente de ingreso medio (viviendas, por ejemplo) inciden directamente en diferencias en su riqueza futura. La discusión sobre diferenciales en derechos de propiedad resulta sumamente importante en este sentido. Los derechos de propiedad proporcionan a los individuos o comunidades la posibilidad de entrar en una negociación o en un

⁴³ En esta literatura en general se predice una correlación negativa entre la desigualdad en riqueza ex ante y el crecimiento económico. Para Barro (1999, 2005) existe un mayor efecto negativo de la desigualdad en el crecimiento en países pobres, que se desvanece a partir de cierta línea (nivel) de ingreso per capita. Para García y Peñalosa (2000) la desigualdad está determinada por las externalidades en el proceso educativo (más destrezas, más aprendizaje, menos costo de investigación y desarrollo) y la elasticidad de sustitución entre mano de obra calificada/no calificada; una baja elasticidad de sustitución hace que los salarios relativos bajen a medida que el capital humano se acumula; si es alta, la brecha salarial se expande.

proceso de intercambio con posibilidades de voz y salida (utilizando las categorías de Hirschman, 1970)⁴⁴.

En línea con la desigualdad micro, otro conjunto de factores importantes que inciden en la desigualdad provienen de la discusión sobre bienestar individual. Ampliando la mirada frente a la visión limitada de desigualdad por ingresos o riqueza, vinculada a educación y transmisión intergeneracional, Amartya Sen (1997,1999) propone una reconceptualización de la noción de riqueza en la que además de un núcleo o centro absoluto donde se constituyen funcionamientos y capacidades juega un papel básico el contexto de oportunidades que se brindan al sujeto para ejercer estos funcionamientos en elecciones que considere valiosas. ; y va más allá, retomando a Rawls (1971), al sugerir que importa más - en el bienestar de una comunidad - la posición relativa de unos frente a otros que la posesión individual de funcionamientos⁴⁵. Es decir, la desigualdad es inequidad de dotación de capacidades para la consecución de funcionamientos y libertades para cubrir necesidades y realizar deseos valiosos⁴⁶. Más que una teoría sobre la distribución, Sen plantea una concepción de “justicia”, basada en la concepción del bienestar como un estado de consecución de funcionamientos. El bienestar se refiere a la libertad (capacidad) y conseguir funcionamientos, y a nivel agregado se consigue cuando todas las personas alcanzan esta libertad. Es decir, los estados se deben evaluar no tanto por los objetivos alcanzados sino por la libertad que garantizan a las personas para alcanzarlos (Sen, 1992). La sociedad debe procurar que todos sus miembros tengan estas libertades⁴⁷.

Este concepto también se relaciona con el “oportunidades” que posibilitan la realización o cobertura de necesidades, y están imbuidas de elementos normativos

⁴⁴ Este tema es muy relevante para el análisis de las desigualdades de género, una de cuyas fuentes principales está en la dificultad de acceso a derechos de propiedad y a la posibilidad de tener comando sobre los activos (Deere, 2001)

⁴⁵ Rawls plantea su teoría sobre la equidad en función de bienes primarios, o primordiales para la vida. Sen considera que los bienes primarios son fundamentales pero que se debe poner atención en el proceso de consecución de estos bienes, que pasa por condiciones de partida, capacidades y para “funcionar” en una determinada sociedad. La posesión de bienes primarios (o recursos) no sirve si no se tienen las capacidades para transformar estos bienes en funcionamientos o “realizaciones”.

⁴⁶ La incorporación del concepto de funcionamiento pone en duda las bases de la economía del bienestar tradicional: las utilidades en tanto satisfacciones de deseos personales manifestadas en estados mentales que llevan a decisiones racionales. Esta racionalidad estaría acotada por el conjunto de funcionamientos (conjunto informativo, en el lenguaje de Sen).

⁴⁷ Es claro que con la concepción de capacidad no se puede construir una “función” de bienestar social, ni siquiera individual, por cuanto el ordenamiento es imposible. En este sentido, la consideración “social” de un estado de mayor equidad de capacidades como un mejor “estado” es de carácter normativo.

y relaciones de poder⁴⁸. El concepto de capacidades y funcionamientos ha sido extendido para incluir muchas otras dimensiones del bienestar. Por otro lado, Amartya Sen plantea que la inequidad dificulta el crecimiento por que deja a una parte de la población sin capacidad de funcionar. Las desigualdades del ingreso se constituyen en el “resultado” de un proceso de desigualdad anterior donde existen otros factores de accesos básicos y distribuciones de poder que inhiben la generación equitativa de ingresos de las personas. Si bien parte de un enfoque individual, esta visión de bienestar también se puede extender a la desigualdad grupal u horizontal. El mismo autor en este marco plantea la noción de “agencia”, haciendo referencia a la posibilidad de libertades de las mujeres de generar cambios para sí mismas y para la sociedad (Sen, 1999).

2.3 Desigualdad de género, vinculaciones micro-macro

La participación laboral femenina ha experimentado cambios importantes durante la historia del capitalismo. De acuerdo a Arenas (2003), en el siglo XIX ya el trabajo de las mujeres era una actividad muy importante en la actividad agrícola y de manufactura. No obstante, la industrialización, dado el proceso antes mencionado, generó que las mujeres se retraigan hacia el ámbito privado del trabajo no remunerado. Si bien la actividad fabril era un espacio donde las mujeres europeas y americanas podían ingresar, esto era únicamente como trabajadoras secundarias, en épocas de desempleo o crisis económica, o durante las guerras. Esto también generó que se dejen de lado los trabajos de las mujeres en la agricultura, que antes había sido un puntal fundamental para la sobrevivencia de las familias. No obstante estas actividades productivas tradicionales continúan siendo fundamentales para el trabajo de las mujeres en economías menos desarrolladas. Y el trabajo a domicilio se ha convertido contemporáneamente en una opción “novedosa” en el marco de la conciliación entre empleo y familia.

De modo que la inserción de las mujeres en un inicio ocurrió en las actividades más afines a sus tareas anteriores, al igual que en empleos con lento avance

⁴⁸ En línea con Sen, Martha Nussbaum (1992, 1993, 2000) ha planteado una composición compleja de estas dimensiones, que incluye aspectos materiales e inmateriales de la vida, cuya discusión es sumamente relevante en el debate de la reproducción y la producción económica, como se verá más adelante.

tecnológico, tales como textiles y utensilios pequeños para el hogar (esto se realizaba más en talleres y menos en fábricas grandes). Esta inserción ocurre previa adaptación a través de visitas que realizaban las mujeres acompañando a sus padres y maridos a las fábricas. Se dio además en primera instancia en las familias más pobres fundamentalmente obreras, y en respuesta a crisis de desempleo o bajos salarios de los cónyuges. No obstante, la mayor participación era de mujeres solteras y muy jóvenes. Otra ocupación importante de las mujeres (solteras) era el trabajo doméstico, en especial para las migrantes del campo hacia la ciudad y países menos desarrollados, en el caso de Europa.

En el caso de América Latina, en las épocas iniciales del capitalismo el empleo femenino era muy elevado, tanto en las fábricas como en la producción doméstica; se trataba de oficios poco calificados y remunerados que fueron poco a poco cediendo paso al trabajo mejor remunerado de sus cónyuges durante el auge del crecimiento económico a inicios del siglo XX, lo cual no ocurre en Estados Unidos, en donde dominaba el rechazo social hacia el empleo femenino.

La segunda mitad del siglo XIX, en conjunto con el establecimiento del capitalismo industrial, presencia la reducción paulatina de la participación femenina (e infantil) en la fuerza laboral, debido a que los salarios de los hombres crecen junto al crecimiento de los países y de las industrias, dada la mayor calificación, la tecnología y la competencia externa. En el caso de empresas de menor desarrollo técnico y menos dinámicas, mantienen una participación femenina más o menos importante, con salarios bajos. Así el salario de las mujeres se reduce como aporte al hogar, y es sustituido por el salario familiar que es recibido por el hombre proveedor y “cubre” las necesidades de la familia, porque además está vinculado al seguro y la asistencia social. La especialización, la diversificación y la tecnificación apartaron a las mujeres del trabajo en las empresas, bajo la consideración de menor capacidad y menor posibilidad de ejercer poder sobre subordinados. No obstante, en los sectores en que la competitividad no es posible vía mejora tecnológica y de productividad, mantuvieron (y esto ocurre hasta el presente) mano de obra femenina y poco calificada. Por otro lado, los trabajadores varones, organizados y con salarios más altos, generaron barreras a la entrada de las

mujeres (Humphries, 1997), dado el orden patriarcal reforzado por el capitalismo, el relativamente bajo aporte de las mujeres y las obligaciones domésticas. Este orden se naturaliza al igual que el salario familiar⁴⁹, la discriminación y la lucha desigual de las mujeres por posiciones en el ámbito social, reforzada por las organizaciones de trabajadores. De este modo, las brechas salariales se amplían y el salario de los varones se mueve con el auge económico, llegando a la consideración del salario femenino como poco relevante, al menos en comparación con el aporte que demanda su obligación doméstica.

Siguiendo a Carrasco (2001), durante el siglo XX estuvo vigente un “pacto social”, en el cual se acepta y asume la noción de trabajo como empleo estable y con seguridad social, pensado como un derecho individual. Por otro lado, este trabajo como empleo era también asumido como una actividad mayoritariamente masculina. Como contraparte, el pacto social aceptaba también un cierto modelo de familia (cuyo origen es anterior) en el que está un hombre “proveedor” (empleado formal) y una mujer ama de casa; este modelo está fundamentado en la idea del matrimonio donde están claros los roles de cada miembro. El empleo de las mujeres es visto como “atípico”, secundario o extraordinario, y generalmente no aceptado. La familia (la madre) debe, en este sistema, encargarse de la construcción de los valores morales de los miembros de la familia con el fin de que el “mercado no los corrompa” (Smith), y por ende la familia es un espacio “sagrado” y está separado del mercado. Es la economía capitalista industrializada la que genera la división definitiva entre el trabajo en el ámbito público (la empresa) y el ámbito privado que hasta antes de la revolución industrial era un espacio productivo; allí se refuerza también la división sexual del trabajo. En este sentido las mujeres se encargan de criar la futura y actual fuerza de trabajo, de forma que ésta pueda participar en el mercado (Pateman, 1995).

En las últimas décadas del siglo XX, los cambios en las necesidades del sistema económico como consecuencia de las guerras y crisis económicas, al igual que otros cambios a nivel micro como avances en la educación y fertilidad, y las

⁴⁹ Adicionalmente se pensaba que la “convivencia” de hombres y mujeres en el espacio laboral podría traer hijos no deseados o relaciones no legítimas, en absoluto aceptables por las sociedades y familias estructuradas “modernas”.

decisiones propias de las mujeres, generan que este pacto modelo cambie y a partir de los años 60 en Europa y Estados Unidos y 70's en América Latina se tenga un crecimiento acelerado de la participación laboral femenina. Esta participación no tiene como correlato la reducción de la dedicación al trabajo de cuidado por parte de las nuevas empleadas: la sociedad no ha tomado corresponsabilidad, considerando que estas tareas les corresponden, aún cuando estén realizando otro tipo de trabajos.

Por el lado de la política o asistencia social, las mujeres son consideradas hasta antes de los 70 como beneficiarias de la asistencia social, dependientes y representadas por su cónyuge (o su padre), respondiendo al desarrollo histórico de las economías capitalistas occidentales. A la vez esta situación ha determinado la posición de los hombres y las mujeres en la distribución de recursos al interior de los hogares.

Si bien las sociedades “culturalmente” valoran el trabajo doméstico y lo consideran fundamental para la formación de la fuerza de trabajo, la posición de quienes lo realizan es subordinada, dado que lo que se valora es la contribución económica/monetaria (o percibida como tal) y esto determina la posición de las personas dentro del hogar. Es más, no es sólo ingreso monetario lo que se consigue en el mercado de empleo, sino también “salario social” (Rodríguez Enriquez, 2001), dado que el sistema de seguridad social está pensado a partir de la ocupación mercantil y el empleo. La seguridad social le da a quien está adscrito una “representación” sobre quienes son dependientes, en este caso, los y las hijas, y la cónyuge que no participa en el empleo.

Esto también cambia hacia las últimas décadas del siglo XX. El salario familiar como salario del “ganador del pan” pierde vigencia, ya que las relaciones laborales para todos y todas las trabajadoras cambian; el trabajo estable va desapareciendo, el trabajo en relación de dependencia da paso al trabajo “autónomo” o por cuenta propia, muchas economías entran en cadenas internacionales del valor como prestadoras de fuerza de trabajo y las modalidades de contratación se diversifican e internacionalizan. Esto combinado con la creciente participación de las mujeres

profundiza también las brechas salariales y la desprotección laboral, dados regímenes de trabajo que no están regulados y por ende no gozan de derechos laborales.

La explicación de este comportamiento de la participación femenina (y las brechas de género) en mercado laboral en la historia remite a una explicación que está lejos de ser lineal. Hace referencia a factores estructurales que expliquen la relación entre el progreso económico y desigualdad, recordando que la desigualdad es una “relación” macro, micro y mesoeconómica. Es decir, es una relación entre individuos (vertical), entre grupos (horizontal) y entre agregados económicos⁵⁰. Y los mecanismos que explican esta desigualdad (y de ella, sus vinculaciones con el crecimiento y el progreso económico), ocurren en estos tres niveles.

La desigualdad de género se enmarca dentro de las principales desigualdades horizontales, que también conlleva desigualdades verticales, y a la vez tiene consecuencias, tanto para la equidad general como para la eficiencia y el crecimiento económico. La economía feminista propone un debate interesante que propende justamente a esta vinculación micro-macro, a través de dos conceptualizaciones clave. La primera, muestra que las políticas y fenómenos macroeconómicos se vinculan o filtran hacia las personas/hogares a través de un sistema de instituciones, entre ellas el mismo Estado, el mercado y la comunidad, en donde opera un orden que no necesariamente responde a la automaticidad completa ni a la organización completa: se trata de un orden de género, basado en un sistema de relaciones de poder que ha permitido que un conjunto normativo/político (visible, masculino) domine o ejerza influencia sobre el otro (invisible, femenino). La consecuencia de esto es la discriminación y segregación laboral (Carrasco, 2001)⁵¹.

⁵⁰ Es decir, la relación factorial, o de capital/trabajo. Esta relación también se asume como de clases en algunas teorías económicas, con lo cual también está en el nivel horizontal.

⁵¹ Estos conceptos serán explicados a profundidad en el capítulo 3 de este trabajo, el que incluye la medición de la discriminación y su rol en el crecimiento económico.

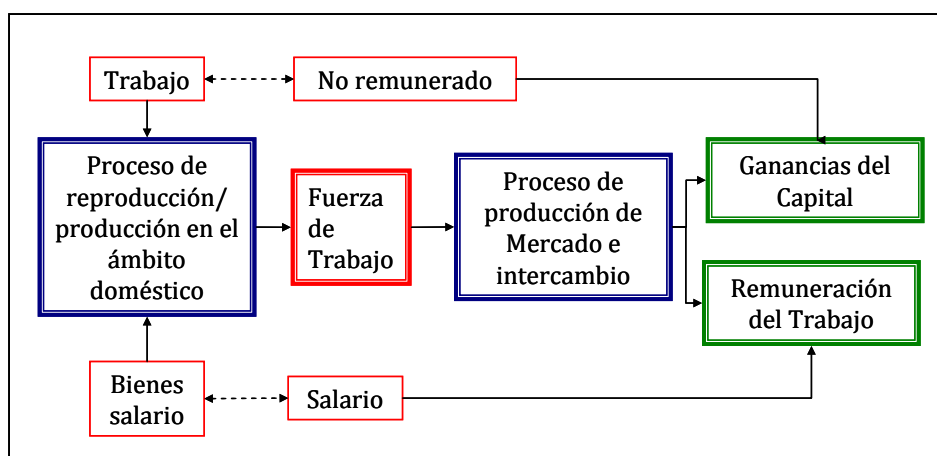
La segunda tiene que ver con lo que se ha llamado el “debate sobre el trabajo doméstico”, que trata de explicar las relaciones entre la esfera del mercado (llamada económica) y la del ámbito doméstico (llamada no económica). En este debate se plantea que el proceso de acumulación utiliza las “energías humanas” como mercancías y el trabajo doméstico reproduce estas energías como parte integrante de las personas. Desde el punto de vista externo del hogar, estas energías se dirigen de la reproducción de las personas a la producción de mercancías. Desde el punto de vista interno del hogar, la producción de mercancías es el medio y la reproducción el fin (Picchio, 2004). En este sentido, la producción y reproducción constituyen parte del mismo proceso continuo.

Este proceso está atravesado por relaciones de género. La reproducción de la fuerza laboral involucra un proceso productivo basado en el trabajo no remunerado que se gestiona desde la división sexual del trabajo y cuyo valor se transfiere al sistema económico mercantil sin considerar su costo. La oferta laboral es entonces fruto de un conflicto en el espacio reproductivo. La demanda, por otro lado, está basada en las condiciones tecnológicas de la producción y en los comportamientos mercantiles respecto a esta producción. El juego de oferta y demanda de trabajo, es decir, el “mercado”, es, pues, resultado de un sistema de conflictos. Así, la distribución entre salario y ganancia está centrada en las tensiones entre las condiciones de vida y la acumulación (Picchio, 1994).

En este sentido, tomando la definición clásica de “precio natural” del trabajo (precio normal que refleja el costo de reproducción, históricamente dado, de la población trabajadora), se podría entender que el salario refleja el proceso de reproducción social de los trabajadores y sus familias, aunque su valor de mercado no incluya todo este proceso. Igualmente, el desempleo constituye una tensión entre estos dos ámbitos, por lo tanto es fruto de un proceso de conflicto dado por la separación entre proceso de producción de mercancías y el de reproducción de la población. En consecuencia, el mercado laboral no es neutral o “esterilizado”, sino que es sede de conflictos y de valores inherentes a la relación distributiva.

Esta relación estrecha entre el trabajo de reproducción y el desempleo está materializada en los mercados y en los hogares. El proceso de decisión intra hogar sobre la utilización del tiempo en el trabajo mercantil o en el no mercantil provee a las relaciones económicas de una tecnología del poder basada en la retroalimentación entre el sistema económico y el sistema de género. El mercado laboral reproduce las desigualdades generando valores que alimentan nuevamente el sistema pero no retribuyen el trabajo de reproducción, agotando en el largo plazo las posibilidades futuras de reproducción de la fuerza de trabajo (Carrasco, 2003). Es decir, la división sexual del trabajo provee un mecanismo de transmisión de valor hacia el sistema económico mercantil, y más específicamente, hacia el capital. En el diagrama 1 se ubica a la izquierda el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo que está basado en la división sexual del trabajo. En este proceso entran como insumos: i) los bienes salario que se materializan en el salario remunerado al trabajo; ii) el trabajo doméstico, que transforma y utiliza estos bienes más otras capacidades para reproducir la fuerza de trabajo, y que no está remunerado. La fuerza de trabajo se involucra en el proceso de producción generando ganancias, pero como el salario no fue calculado considerando el trabajo de reproducción, el valor que este genera no retorna al trabajo, de modo que aporta directamente a la acumulación.

Diagrama 1:
Trabajo reproductivo y acumulación



Elaboración: propia

Por ende, la incorporación del proceso de reproducción de la fuerza de trabajo en las teorías del crecimiento económico implica la reconsideración de varios de sus conceptos fundamentales. Por ejemplo, la producción debe entenderse como la producción de bienes y servicios que están y no están en el mercado, dado que muchos de los servicios que se proveen en el ámbito reproductivo no tienen un equivalente en el mercado o más aún, son realizados en tiempos distintos y no divisibles (Gomez Luna, 2002) pero forman parte de la producción del trabajo y la reproducción social. El trabajo debe considerarse integradamente, como el esfuerzo que genera fuerza de trabajo y valor, en línea con la argumentación anterior, y por ende el precio debe incluir el trabajo doméstico no remunerado y el ahorro en que las familias incurren al cargar en este último sus carencias de ingresos (reconociendo que no todas las actividades reproductivas son “mercantilizables”). En este sentido, la oferta de trabajo se constituye en un ámbito de conflicto y un elemento endógeno al sistema económico y la producción como una continuación del proceso de reproducción. La formalización de una teoría de crecimiento integrada que incluya estos conceptos es un campo de necesaria extensión investigativa.

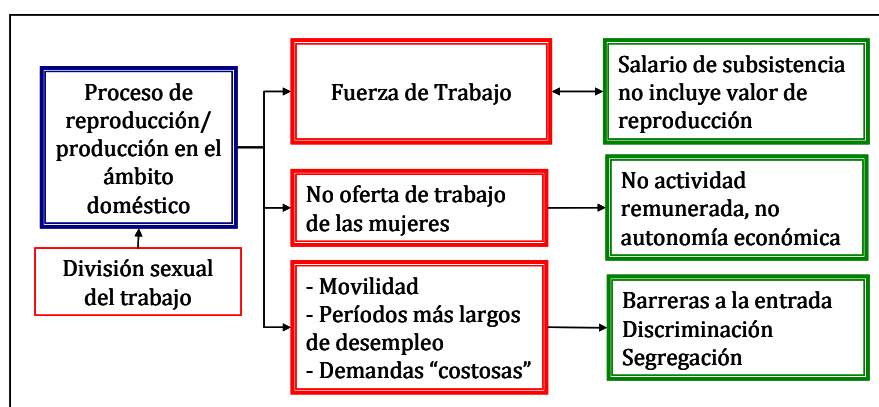
En consecuencia, para entender las características del mercado laboral es necesario considerar las relaciones entre los dos ámbitos de trabajo y, ante todo, la lógica del trabajo doméstico, en especial en el caso de las mujeres, para quienes las tareas domésticas en muchos casos definen la totalidad de sus acciones económicas y laborales. De hecho, las modalidades de ocupación de las mujeres - que pueden ser fruto tanto de la política laboral como de relaciones laborales - reflejan la tensión entre participación y organización del proceso de producción lo cual ha sido “resuelto” a través de flexibilidad, segregación y diferencias salariales por igual trabajo⁵².

El diagrama 2 muestra las vinculaciones entre el trabajo doméstico y el mercantil. El proceso de reproducción de la fuerza de trabajo tiene dos consecuencias

⁵² El trabajo de tiempo parcial es mayoritariamente femenino (aunque hay incrementos sustanciales en la intensidad del trabajo en las últimas décadas, para hombres y mujeres), y es flexible pero no de disponibilidad inmediata (lo cual si ocurre con los hombres), además de ser más “elástico”. La elasticidad de la oferta femenina es un punto clave en la presente investigación.

directas: la primera, la generación de fuerza de trabajo (con un valor de mercado menor al que debería tener considerando el costo de trabajo total). La segunda, un comportamiento particular de la oferta laboral que puede tener, a su vez dos efectos: i) el trabajo doméstico puede constituirse en una barrera para la entrada al mercado, es decir, generar que no se oferte trabajo en el mercado; y ii) si esta entrada se produce, sus condiciones de permanencia pueden estar marcadas por situaciones provenientes del orden de género que envían señales negativas al mercado: se “asume” que las mujeres tienen más largos períodos de desempleo, poca disponibilidad y mayor movilidad, y presentan demandas laborales más costosas debido a los períodos de maternidad. También se asume que las mujeres son mejores trabajadoras en las actividades relacionadas con sus roles tradicionales, y como su historial de salario es más bajo y su tiempo menos elástico, el salario que se les otorga así como su costo de oportunidad, son más bajos en relación a los hombres⁵³.

Diagrama 2:
Relaciones entre el trabajo doméstico reproductivo
y el trabajo para el mercado



Elaboración: propia

Vista de esta forma, la relación entre la oferta (provisión) de fuerza de trabajo y su demanda (en el mercado laboral), ha sido tomada por algunas autoras para explicar tanto los ciclos económicos como el ajuste. Estas autoras han criticado las políticas de ajuste estructural dado el costo genérico de las políticas macro, basado en las formas en las que el trabajo no remunerado de las mujeres absorbe

⁵³ Ver discusión sobre discriminación y segregación más adelante.

el shock en crisis (Elson 1995; Elson y Cagatay, 2000). En un contexto de restricción fiscal e incrementos del costo de los servicios estatales vía tarifas, el costo del cuidado pasa del sector monetizado público al no monetizado/no remunerado del cuidado. Otra consecuencia de las políticas de ajuste es que éstas han favorecido la producción de bienes transables, acorde a regímenes orientación exportadora, lo cual ha generado una creciente cantidad de empleos, especialmente femeninos, en actividades de estos sectores pero en modalidades informales y con bajos salarios, así como actividades “externalizadas” (como el caso de la maquila en México y otros países en Centroamérica), cuyo valor agregado se concentra en los eslabones finales de las cadenas productivas (Espino y Salvador, 2005). Es decir, tanto a nivel de hogar como en el mercado laboral las mujeres han soportado un costo muy elevado del ajuste (Benería, 2005).

De lo anterior se puede intuir que las tensiones entre la economía mercantil y la llamada economía del cuidado no remunerada se elevan durante los períodos de crisis, muchos de los cuales también se caracterizan por la creciente necesidad de trabajadores y trabajadoras baratas que entran en el mercado, y en detrimento de la calidad de los procesos de reproducción y de la “calidad” de la fuerza de trabajo⁵⁴.

Esto puede implicar que la llamada “feminización” de la fuerza de trabajo, es decir, la creciente participación de las mujeres en la oferta laboral, aparte de tener consecuencias positivas en el bienestar y autonomía económica de las mujeres, en la demanda efectiva y el crecimiento, tenga una incidencia en los ciclos económicos, debida a las relaciones de género. Esta incidencia se podría producir a través de, al menos, dos mecanismos que han sido empíricamente verificados: i) el trabajo doméstico no remunerado soporta el costo de la reproducción social; y ii)

⁵⁴ Este deterioro podría ser atenuado vía elevación de la productividad en la economía doméstica no remunerada así como traspaso (mercantilización o socialización) de algunas de sus actividades. Lo primero es una tendencia, en mayor o menor ritmo, de las economías (y sectores, dentro de ellas) de acuerdo a su nivel de ingreso. Lo segundo depende más de los momentos del ciclo económico y del régimen de bienestar vigente en los países. No obstante, los servicios de cuidado remunerados han sido las actividades fuertemente feminizadas y generalmente mal remuneradas, reflejo de la poca valoración social de las actividades reproductivas. El acceso a estos servicios, por su lado, también depende del nivel de ingreso familiar.

el trabajo de las mujeres produce, en promedio, lo mismo que los hombres por menos pago⁵⁵.

Estos dos mecanismos pueden generar impactos diferenciados durante los ciclos económicos, a través de dos canales (Darity, 2000):

- ❖ Canal de la reproducción: Dado que el trabajo doméstico no remunerado genera un “ahorro” a la economía, la feminización puede tener un efecto negativo si este ahorro se reduce (al remunerar el trabajo doméstico vía servicios privados o estatales financiados por recursos fiscales)

No obstante, el efecto puede ser positivo si en un período de crisis las familias “sustituyen” gastos por trabajo no remunerado. Es decir, si el ahorro requerido para la recuperación recae en el trabajo doméstico, frente a restricciones fiscales o prestaciones de la política social, o frente a situaciones de reducción de ingresos laborales por desempleo

- ❖ Canal del mercado laboral: La creciente participación femenina podrá tener un efecto positivo debido a reducción de costos salariales (mayor oferta de trabajo a menores salarios tiende a bajar los salarios promedio), *dada* la brecha salarial de género.

Por otro lado, el efecto de la brecha salarial y la presión hacia abajo del salario puede ser negativo a nivel de demanda efectiva. Ambos casos pueden darse a la vez y el efecto neto dependerá de la estructura de la economía (Blecker y Seguino, 2002)

Para Darity (2000), los efectos del canal reproductivo pueden ser mayores que los del mercado laboral para los países más pobres y con menos servicios públicos de cuidado. Lo opuesto ocurriría en países más ricos. En esta línea, Erturk (1995), sobre la base de la sistematización de diversos estudios empíricos sobre

⁵⁵ La evidencia sobre brechas salariales debidas a género es extensa en Latinoamérica. Se analizará un grupo relevante de estos estudios más adelante.

feminización laboral distingue tres modalidades de inserción laboral de las mujeres. La primera, de tipo procíclico (“Buffer”) en la que mano de obra de las mujeres se comporta como un ejército de reserva flexible que se incrementa en crecimiento y disminuye en recesión. La segunda, segmentada, en que existen sectores feminizados y el impacto de las recesiones o auges de la economía en la composición de la fuerza de trabajo (entrada o salida de mujeres) depende de la composición de los sectores y ocupaciones que acompañan estos ciclos. La estructura feminizada “protege” a las mujeres de ser las primeras en salir del mercado en situaciones de recesión. En este sentido, hay un comportamiento contracíclico.

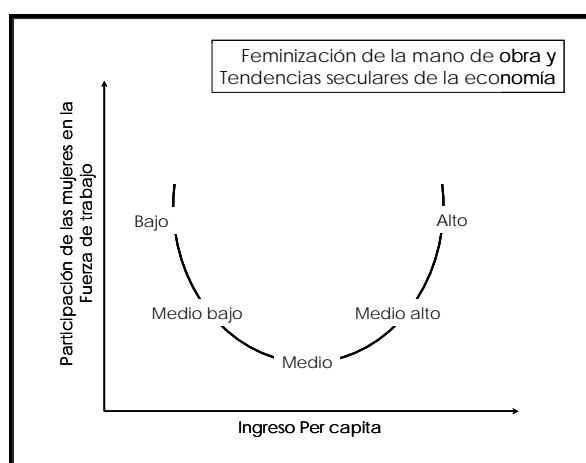
De igual forma, la tercera modalidad indica que la mano de obra de las mujeres sustituye la mano de obra masculina en las situaciones de crisis, en que los perceptores principales pueden estar en desempleo o subempleo. Igualmente, el mercado puede inclinarse hacia coptar personas con menores expectativas de salario pero que puedan realizar un trabajo similar, con el fin de ahorrar costos en una situación recesiva. Es decir, la existencia de desigualdades de género podría estar trabajando en función de la recuperación económica, si su efecto en el costo es mayor a las consecuencias de la desigualdad sobre la demanda efectiva.

En esta línea, Cagatay y Erturk (1995), sobre la base de un modelo dinámico de crecimiento de tipo kaldoriano, argumentan que el crecimiento de la actividad económica (utilización de la capacidad) tiene como elemento a la feminización del trabajo, cuyo impacto es positivo para la inversión y el ahorro. Por su lado, la feminización depende del nivel de actividad económica. Un análisis cualitativo del modelo planteado lleva a proponer dos posibles consecuencias dependiendo de la sensibilidad de la inversión a los costos laborales y la del ahorro general al ahorro de los hogares. En un momento de baja actividad económica, si la primera es mayor, la feminización estimula la inversión y el crecimiento y lo contrario ocurre si la segunda es mayor. La tasa de feminización se eleva/se reduce cuando la tasa de utilización está por debajo/encima de la normal. Cuando son iguales existe un equilibrio único. De allí los autores ubican tres posiciones de equilibrio. La primera, estable a un nivel bajo de actividad, previa a la cual la tasa de

feminización crece, dado que esta tasa crece cuando la economía se contrae. A medida que esto ocurre, esta feminización estimula la inversión (dados los salarios bajos). La inversión se eleva y empuja el equilibrio bajo hacia uno más alto, siguiendo un itinerario esperado del ahorro y llegando hacia el equilibrio en torno al cual la economía gravitaría. A la vez, la intensidad en el trabajo doméstico impacta en los ahorros (vía sustitución de gastos) y se puede decir que en la base del ciclo tiene mayor influencia que la de la feminización del trabajo en el ahorro, de modo que la trayectoria del ahorro se eleva más que la inversión, lo cual presiona la utilización de la capacidad hacia abajo y puede profundizar la recesión.

Por otro lado, para algunos autores (Darity y Erturk, 2000; Erturk (1995)) el comportamiento secular de la feminización laboral se puede describir como una “U”. Durante niveles iniciales (bajos) de crecimiento (medido en ingreso per cápita) la tasa de participación femenina es alta, aunque puede ser en empleos de mala calidad. Luego tiende a bajar a medida que la economía adquiere un cierto nivel de industrialización y urbanización (relacionados con mayor crecimiento). En un nivel medio de crecimiento, la participación alcanza un mínimo, para luego comenzar a elevarse cuando a la par se elevan las condiciones laborales, es decir, crece la participación pero “de mejor calidad”.

Gráfico 1



Fuente: Erturk, 1995

De acuerdo a esta clasificación, los países de Latinoamérica ubicados, en promedio, alrededor de la sección de ingreso medio (bajo y medio en el diagrama anterior),

deberían tener participación alta pero no al nivel de economías más pobres. No obstante, dadas las condiciones segmentadas de los mercados de trabajo, el ingreso de nuevos (nuevas) trabajadores genera también barreras a la entrada a sectores con mejores ingresos y mayor estabilidad. En este sentido, un incremento de la participación puede no estar acompañado (en una etapa más avanzada de crecimiento) de mejor calidad de empleo.

2.4 Discriminación y segregación de género

Los principales enfoques económicos sobre discriminación pueden agruparse, grosso modo, en dos grandes líneas: i) neoclásica, que presenta a su vez dos sublíneas: una que fundamenta la discriminación en la preferencias y las ventajas comparativas; y la segunda que la entiende como un problema de asimetrías de información; ii) la economía política, que mira la discriminación desde las relaciones de poder y dominación de un grupo sobre otro, materializadas en una extracción de valor a favor del grupo dominante. En la mayoría de los casos, los estudios empíricos se ubican en un punto de combinación entre ambas posiciones, utilizando algunos instrumentos de la primera para realizar mediciones, cuyos hallazgos, al no encontrar explicación suficiente a través de la teoría económica neoclásica, pueden ser sustentados mediante planteamientos de la economía política (Abelda, 2001). A partir de este último y con algunos elementos de la economía institucional, un tercer (más reciente) enfoque económico sobre la discriminación está dado desde la crítica feminista, que junta el análisis de factores culturales y sociales relativos a la lógica patriarcal con la necesidad de acumulación del capitalismo, tal como se explicó en la sección anterior. Desde esta visión se puede intuir que una de las causas fundamentales de la discriminación está relacionada con el orden de género y se expresa en el orden económico y en la situación específica (que se puede observar) de discriminación y desventaja que enfrentan las mujeres en el mercado de trabajo. Esta es la visión asumida en el presente estudio.

Para explicar los postulados principales de cada una de estas visiones, partimos de una definición más bien general de discriminación, que alude a sus

manifestaciones más importantes, y se refiere a que la discriminación es un “tratamiento adverso a las personas, basado en una identidad grupal” (Abelda, 2001). Gran parte de los análisis contemporáneos sobre desigualdad han estado orientados, en general, al ingreso, pero también al ingreso entre individuos⁵⁶. No obstante, mucha de la desigualdad y los aspectos cruciales del bienestar no son explicables a nivel individual, sino entre grupos. El enfoque de individuo no da cuenta de la distribución desigual de poder y la relegación histórica de grupos de personas a una condición de inferioridad y exclusión ocasionada por una “adscripción” involuntaria a un grupo en desventaja social (Mackinnon, 1987). Desde el punto de vista de la sociedad como conglomerado humano, las decisiones que ésta toma en forma de acuerdos provenientes de procesos políticos no están libres de cualquier forma de desigualdad de poder bajo la cual estos procesos y consensos se hayan celebrado. De hecho, una parte intrínseca a la vida es la membresía, la pertenencia - lejana o cercana, activa o no - a un grupo, que es lo que construye su identidad; de allí la necesidad humana universal a pertenecer, identificarse, y por ende, excluir (Steward, 2003).

Dado que estas pertenencias provienen de la cultura y de posiciones sociales asumidas como naturales - tales como las asimetrías entre géneros - han sido tradicionalmente motivo de injusticia sistemática⁵⁷. Para Stewart (2003), las inequidades entre grupos tienen carácter multidimensional; están imbuidas de elementos políticos, sociales y económicos; es decir, superan la visión unidimensional con la que se miran las desigualdades verticales. Esta misma autora plantea que el acceso desigual a recursos políticos, sociales y económicos por parte de diferentes grupos reduce su bienestar más que proporcionalmente de lo que lo hace su posición individual, porque su capacidad individual está limitada al “progreso” del grupo al que - desafortunadamente, en este caso - pertenece. Es decir, las diferencias verticales coinciden con las horizontales. Al respecto un conjunto de estudios que nace del grupo CRISE⁵⁸ de la Universidad de Oxford se ha aproximado al tema de la desigualdad horizontal y las posibilidades de acción

⁵⁶ Quienes son a la vez, indistintamente, hogares, ya que estos conglomerados humanos están “representados” por un agente que toma decisiones racionales a su nombre, como se dijo antes.

⁵⁷ Ello a la vez está a la base de la conflictividad social permanente de muchas sociedades, que produce desintegración y debilitamiento institucional de los estados (Figueroa, 2003)

⁵⁸ Centre for Research on inequality, human security y ethnicity, de la Universidad de Oxford, en el Reino Unido.

colectiva, en varios países de Africa y América Latina como Perú y Ecuador⁵⁹. A través de un análisis de las condiciones de desigualdad en la distribución económica y política en especial entre grupos étnicos distintos, confrontándolas con procesos de conflicto social provocados por levantamientos sociales, estos estudios demuestran que, llevadas al extremo, estas desigualdades sociales provocan crisis políticas, levantamientos sociales y procesos de desestabilización política que frenan la profundización de la desigualdad vía la consecución de políticas públicas específicas o cambios de gobierno, o profundizan las crisis económicas vía estancamiento de las actividades productivas⁶⁰.

Si bien esta visión general puede ser compartida por los tres enfoques sobre discriminación señalados al inicio, las diferencias radican en los fundamentos o causas, al igual que en las formas de eliminación de la discriminación.

En el caso de las visiones neoclásicas, el enfoque basado en las preferencias y las ventajas comparativas se fundamenta en la teoría de Becker (1971) y Arrow (1973), en la que la discriminación se deriva del “gusto” por no acercarse a un grupo determinado por parte de empleadores, trabajadores o consumidores. Este planteamiento se lo hizo en principio para explicar las diferencias raciales, en las que el prejuicio es claro. No obstante, no se puede afirmar que la discriminación hacia las mujeres sea fruto de un rechazo de los hombres hacia ellas. Más bien los roles de género operan para que las mujeres no ingresen a ámbitos considerados “poco apropiados”, en el marco de su propia utilidad, la utilidad de sus familias y los beneficios de las empresas (Esquivel, 2005). Dado que la existencia de esta preferencia se expresa en diferenciales salariales, el costo de discriminar puede explicarse tanto si el prejuicio es igual como si varía entre empleadores. En el primer caso, este prejuicio está dado por un diferencial salarial que “premia” al grupo favorecido, y a su vez representa un costo mayor para el empleador; pero

⁵⁹ El estudio para Ecuador fue realizado por Sanchez en 2005. El estudio concluye que la intensificación del movimiento social indígena, junto a otros grupos organizados, está relacionada con su situación de desigualdad y a la vez ha generado desestabilización importante en el sistema político y el gobierno de Ecuador a favor de políticas de bienestar hacia la población indígena, en especial durante los últimos 20 años (Sanchez, 2005).

⁶⁰ En el caso de las desigualdades de género, si bien no han estado relacionadas en Latinoamérica con eventos violentos, los procesos políticos (y la creación de los llamados “mecanismos de adelanto las mujeres”) promovidos por los movimientos de mujeres han conseguido grandes avances en la incorporación de políticas dirigidas hacia la equidad. Estos mecanismos florecen también gracias a los acuerdos y conferencias internacionales que incorporan mandatos a nivel macro, micro y de políticas específicas para la equiparación de derechos. Los años 90 son un período especialmente importante para la creación e institucionalización de estos Mecanismos en muchos países de la región.

este costo se compensa con el hecho de no tener que contratar a los trabajadores (en este caso, trabajadoras) que rechaza (Blau, 2002). En el segundo caso, los empleadores más discriminadores asumen como un costo adicional contratar al grupo que discriminan, de modo que, para contratar personas de este grupo, su salario nominal deber ser menor al del grupo favorecido en, al menos, el valor de esta “desutilidad”. En esta misma línea, la economía neoclásica atribuye las diferencias salariales entre hombres y mujeres a diferencias en habilidades y preferencias. Si el conjunto de preferencias generan una elección por mayor dedicación al trabajo doméstico y menor inversión en calificación y educación, maximizar la utilidad derivada de estas preferencias implicará que el retorno de entrar al mercado de trabajo sea menor, en condiciones precarias, a tiempo parcial, o más flexibles.

La otra visión dentro del enfoque neoclásico se basa en la existencia de asimetrías de información y da paso al concepto de discriminación estadística, que consiste en que condiciones observables como el sexo se constituyen en señales para el mercado, sobre la capacidad y productividad de los trabajadores. Si existe la percepción de que las mujeres son menos productivas la probabilidad de ser contratadas y el salario ofertado serán menores. Esto es fortalecido por los estereotipos de género existentes en las sociedades. Igual cosa sucede cuando se supone que las mujeres son más inestables en el mercado laboral y tienen menor posibilidad de dedicación a tiempo completo. La teoría neoclásica utiliza este argumento también para explicar el comportamiento de la oferta de trabajo femenina, que “elige” puestos de menor cualificación y mayor flexibilidad debido a discriminación estadística, que desincentiva a las mujeres a entrar en cargos con mayor responsabilidad y dedicación (Blau et al, 2002)

Derivada de estos principios, la economía del hogar desarrollada por Becker (1991) plantea que las decisiones sobre trabajo en el hogar o en el mercado nacen de la existencia de ventajas comparativas entre sus miembros. Específicamente las mujeres tendrían una ventaja “biológica” para el cuidado, así como una “histórica” de una menor educación dada por sus familias y una preferencia de las mismas por las habilidades con mayor retorno provenientes del “mercado matrimonial”

(Espino, 2009). No obstante, si bien la inversión en capital humano de las mujeres ha ido creciendo en el tiempo, al igual que decrecen la tasa de matrimonios y la fecundidad, lo previsto por Becker no se cumple porque persiste la asignación del rol de cuidados casi exclusivamente a las mujeres, con lo cual la misma construcción de preferencias y de ventajas comparativas queda en entredicho.

Por su lado, la teoría del capital humano plantea que los ingresos del trabajo se pueden interpretar como los retornos de la inversión en la capacidad individual de incrementar la productividad. Al tratarse de inversiones, se deben considerar los costos y los beneficios de esta inversión frente a lo que se ganaría si no se accede a la educación. La acumulación proveniente de esta inversión en capital humano para poder participar en el mercado de trabajo depende del tiempo de permanencia en el mercado, de modo que los retornos son mayores para el trabajo a tiempo completo y en forma continua. Así se justifican los roles tradicionales de género y también se “entiende la baja relación entre remuneraciones y edad en las mujeres dado que, independientemente de su edad, su permanencia en el mercado no es continua” (Esquivel, 2005). Por otro lado, la depreciación del capital humano es mayor para quienes tienen más acumulación de este capital y están en determinados cargos, de modo que quienes no acceden a ellos tienen, lógicamente, menores salarios.

Los factores relacionados con la discriminación histórica o “previa” al mercado también están relacionados con menores inversiones en capital humano. Si las mujeres han tenido un menor acceso a educación, capacitación, etc, dada por diferencias en sus “expectativas de vida” y de trabajo, esto repercute en las inversiones posteriores en capital humano, y en sus beneficios esperados. Muchos de los roles asignados por género a las mujeres y la percepción social de su valor inciden en estas expectativas y valoraciones que se expresan tanto en diferenciales salariales en iguales trabajos como en salarios menores para aquellas tareas y características laborales consideradas “femeninas” (Folbre, 1995).

Por el lado de la demanda, se define discriminación en el mercado de trabajo como una situación en la que dos individuos igualmente productivos reciben diferente

tratamiento debido a características observables pero no relacionadas con la productividad; en este caso, el género. Así, discriminación se refiere a diferencias en salario por igual trabajo y capacidad; y segregación se refiere a diferentes “demandas” de trabajo, a un salario dado, lo cual también está relacionado con la tendencia a un salario menor para sectores feminizados. Esto no solamente genera diferencias en la situación de ingresos de hombres y mujeres debidas a situaciones distintas a su productividad, sino que a la larga puede desincentivar inversiones posteriores en capital humano (Esquivel, 2005).

La visión desde la economía política, como se dijo antes, menos aplicada en estudios empíricos, tiene su fundamento en las relaciones de clase y poder. Algunas autoras asumen las relaciones de género en equivalencia con las de clase, y plantean que la división del trabajo es fruto de la dominación de hombres frente a mujeres, derivada de un sistema patriarcal. Adicionalmente, los y las economistas políticos enfocan la discriminación en función de cómo las instituciones (firmas, organizaciones, gobierno) generan sistemas de reglas y normas que son discriminatorias, aun cuando los individuos en estas instituciones no lo sean. Igualmente, ponen énfasis en las relaciones de grupos - más que en las decisiones individuales (o unitarias) - y en el poder de estos grupos, con lo cual también enfatizan en la potencialidad de cambio de su situación, que deben tener los grupos en desventaja (Abelda, 2001).

En esta línea la economía política mira las relaciones entre grupos dominantes y dominados como una relación conflictiva, y una de las principales fuentes de conflicto es la relación de los diferentes grupos con la producción, lo cual los distingue entre aquellos que tienen acceso a los medios de producción frente a quienes no lo tienen. En este segundo caso, la economía política clásica ubica a la clase trabajadora (no obstante en la actualidad la distribución de los medios de producción y su acceso va más allá que la dicotomía entre trabajadores y capitalistas), lo cual puede ser generalizado en la actualidad a quienes tienen acceso a (o “comando sobre”) recursos, de forma que entran, en una situación más o menos ventajosa, en el juego económico. Llevada al extremo, la desigualdad de comando sobre recursos genera explotación de un grupo sobre otro, a través del

trabajo y la extracción de valor. Igualmente, dado el potencial de cambio que subyace en el grupo dominado, a mayor desigualdad mayor posibilidad de conflicto y cambio (Wright, 1994).

En el mercado laboral, de acuerdo a este enfoque, las diferencias de poder se manifiestan en el proceso de establecimiento del salario. Si bien la economía política clásica estableció que el salario está relacionado con el valor del trabajo y con la subsistencia, los planteamientos post keynesianos, institucionales y neo-marxistas plantean que el salario se establece sobre la base de lo que la sociedad considera “justo” pago para el trabajo, y la noción de justicia en este caso está dada por factores históricos, culturales, y el poder de negociación del grupo trabajador, y los estándares frente a los cuales se comparen los salarios que se están estableciendo. El mercado, la productividad, incluso la subsistencia, no son materia de discusión en la definición del salario (Rees, 1993). De modo que la determinación del salario esta influenciada ampliamente por el comportamiento colectivo, el poder y la influencia de unos colectivos frente a otros. Esto aplica inclusive para la determinación del “precio” de los diferentes tipos de trabajos, cargos o responsabilidades.

Evidentemente, la noción de justicia llevada a la mesa de negociación es la noción de quienes efectivamente asisten a esa mesa. De modo que los grupos desempleados, por ejemplo, no podrían presionar para que se establezca un salario más bajo que permita su ingreso al mercado (lo cual subyace a la lógica del desempleo involuntario). Una vez que un “patrón” salarial se establece, se perpetúa debido a que los trabajadores que ya están empleados quieren mantener sus posiciones, pero también hay conveniencia de que exista un nivel de desempleo que presione el salario para no subir en la medida en que hay una mano de obra potencial dispuesta a aceptar menores salarios.

En línea con los planteamientos sobre discriminación como relación de poder, algunos teóricos institucionalistas han definido las relaciones asimétricas entre agentes económicos debidas al ejercicio del poder como la posibilidad de provocar una acción o actitud que, sin este ejercicio, no se haría. Este concepto se complejiza

cuando en el proceso de esta interacción se presentan reacciones y costos, además de probabilidades de acuerdo y compromiso. Bardhan (2005) explica con estos instrumentos las relaciones entre trabajadores y empleadores, prestamistas y prestatarios, terratenientes y agricultores, entidades públicas centrales y territorializadas, entre otros, caracterizando diversas fuentes de poder y reacción. Dentro de las opciones analíticas que hacen referencia al poder, Bardhan señala dos: la de los juegos de negociación y la del poder de la autoridad capitalista. Respecto a la primera, el autor plantea que las relaciones de poder que provienen de las normas sociales y de la cultura, infringen sesgos en las relaciones económicas y ante todo en las distributivas. Respecto a la segunda, Bardhan plantea algunos ejemplos sobre la distribución de los recursos públicos y las posibilidades de mantenimiento en el poder, es decir, la relación entre la distribución económica y la distribución política. De este modo, se explica el mantenimiento de la desigualdad.

La economía feminista toma de la visión institucional de la economía política el planteamiento de que los mercados así como las empresas son espacios socialmente construidos y por lo tanto instituciones, en las que no siempre se realizan decisiones basadas en decisiones de individuos y grupos en igualdad de condiciones. Las instituciones involucran conflictos basados en acuerdos, pero con diferentes perspectivas en cuanto a la distribución de recursos y beneficios, organizadas de acuerdo a normas sociales que dan forma al comportamiento de los individuos. Por ende, las decisiones sociales (las mercantiles incluidas) no están libres de cualquier forma de desigualdad de poder bajo la cual estos procesos y consensos se hayan celebrado, siendo este poder relacionado también con diferencias en el comando y acceso a medios y recursos materiales.

Por otro lado, la crítica feminista a la economía parte de una visión ampliada del trabajo, en el sentido de que las características visibles en el mercado están vinculadas con un orden y unas reglas que han sido establecidas por fuera del mismo, y sobre las cuales no se discute o negocia. Es decir, pone en cuestión los elementos “dados”, y los incluye en el análisis para explicar que la situación de las mujeres tiene su origen en este orden, el de género, en el cual las mujeres están en

desventaja. El elemento más importante de este orden, en relación al mercado de trabajo es, sin duda, la división sexual del trabajo que asigna el cuidado mayoritariamente a las mujeres (Benería, 2003). Por ende, el salario, el acceso o no a sectores determinados de la economía, la no participación laboral, no son fruto de un proceso “racional” de decisión individual (o familiar, que para el caso neoclásico es similar) sobre inversiones en capital humano y ubicación en el empleo, y por ende, estas situaciones de desventaja no son atribuibles a estas decisiones.

Por otro lado, la atribución histórica de los asuntos económicos como tareas primordiales masculinas, separadas de los asuntos “domésticos” como tareas primordiales de las mujeres ha significado exclusión de las mujeres de los núcleos de decisión en cuanto a los temas productivos y laborales de las organizaciones económicas. Más allá de los contratos y acuerdos laborales, esto ha implicado un sistemático rezago de las mujeres en especial en términos de salario y oportunidades de movilidad ascendente. Si bien estos vacíos contractuales, estas ausencias de información completa pueden operar para que un sistema basado en beneficios pueda seguir funcionando, la ganancia generada no es distribuida de manera equitativa. Los entendimientos socialmente compartidos y la confianza mutua son discursos de poder (Carrasco, 2001). Las mujeres pueden tener acceso formal a trabajo y mercados, pero continúan lejos de estas redes de negocios y entendimientos.

En este contexto, la perspectiva crítica también considera que la discriminación en el mercado laboral se manifiesta como diferencias de retribución hacia dos personas (hombre y mujer) con igual productividad, calificación y trabajo. No obstante, si bien esto puede deberse a factores previos al mercado, asimetrías de información o discriminación estadística, se trata de procesos afectados por normas de género, en el marco del conflicto entre las esferas de producción y reproducción. Adicionalmente, dada una división sexual del trabajo como un esquema de subordinación de las mujeres a través del trabajo doméstico, a medida que las mujeres ingresan en el mercado laboral, la segregación y discriminación laboral serán los mecanismos para mantener la autoridad y la subordinación de las

mujeres en la familia, la necesidad de generación de fuerza de trabajo (barata) pero también de reducir la competencia en el mercado laboral (y mantener bajos los salarios) (Rodríguez, 2000).

También se admite que existe también una “preferencia” explícita por uno u otro grupo de trabajadores (hombres o mujeres) de parte de la demanda de empleo, configurada por los roles de género socialmente asignados. En este sentido, los empleadores (el mercado) asumen que el costo de las mujeres empleadas es mayor. Los estereotipos de género así se generalizan, mostrando “tendencias” generales hacia la segregación y discriminación. Es decir, la discriminación y segregación nacen del orden de género vigente y se materializan en el mercado. La desigualdad de poder y de comando sobre recursos generan además que estas desigualdades se profundicen y se mantenga este orden y sus consecuencias ya anotadas.

En definitiva, la segregación y discriminación ocupacional en el caso de las mujeres tiene directa relación con el sistema económico: el orden de género establece la obligación del trabajo no pagado en el hogar lo cual limita el acceso y promoción de las mujeres una vez integradas al trabajo; por otro lado, la lógica del sistema capitalista en donde el trabajo no pagado que contribuye gratuitamente a la formación de fuerza de trabajo aprovecha de las externalidades que esta formación gratuita genera. Es decir, la discriminación opera para provocar y perpetuar desigualdades (Carrasco,2000; Beneria,2003; Berik 2004), y estas desigualdades horizontales producen una doble extracción de valor y capital, a través del trabajo: aquella proveniente del sistema capitalista y aquella que parte de la división sexual y cultural del trabajo.

Si bien la diferencia entre las visiones desde la oferta y demanda de trabajo permite visualizar enfoques distintos de la discriminación, en la práctica operan a la vez y los resultados de los análisis desde ambos lados pueden no ser distinguidos en forma específica. En definitiva las elecciones, restricciones y barreras, y las diferenciales de demanda no son separables. De acuerdo a Esquivel (2005), la principal diferencia entre los énfasis en factores de oferta o demanda

está dada por sus implicaciones de política pública, y la “confianza” en las fuerzas del mercado. Desde la oferta, las políticas recomiendan elevar el capital humano y las capacidades de las mujeres para que tengan mayor acceso al mercado; es decir, proveer de las herramientas de entrada al mercado y dejar que éste “responda” a estas nuevas capacidades. Por otro lado, en un ambiente de movilidad perfecta del trabajo, elevaciones en capital humano eliminarán a la larga la discriminación (porque desaprovechar este nuevo capital humano es ineficiente). Desde el lado de la demanda se recomiendan políticas de “acción positiva”, y por ende se interviene para eliminar una discriminación que el mercado provoca (Esquivel, 2005).

No obstante, si persisten los sesgos debidos a factores de género, aun cuando las capacidades de las mujeres se equiparen a las de los hombres (la tendencia educativa de la región latinoamericana es un síntoma de esto), la clave para entender la discriminación y la situación desventajosa de las mujeres está en la persistencia de la atribución social del trabajo doméstico a las mujeres (aunque ya estén plenamente vinculadas al mercado laboral), la sub-valoración de las actividades de sostenimiento de la vida (cuidados) y la priorización del “modelo” de trabajador de dedicación plena, de disponibilidad plena, sin vínculos, individualista y ahorrador de costos.

2.5 La oferta de trabajo de las mujeres y su relación con el crecimiento

De acuerdo al marco conceptual presentado, se puede afirmar que la oferta laboral (decidirse a buscar trabajo o ofrecer la mano de obra en el mercado) es una decisión tanto individual como colectiva, de asignación y valoración del tiempo y “merecimientos”, legitimidad y comando sobre recursos; esta decisión depende de situaciones generales de la economía además de condiciones en el ámbito familiar. Cómo es valorado este tiempo y este aporte, quién en última instancia decide sobre la asignación del tiempo y los roles internos, y por ende sobre la oferta de trabajo, cómo funcionan las interdependencias en las decisiones individuales, qué variables sociales, económicas o demográficas y normas sociales inciden en estas decisiones, son aspectos que se relacionan con las inequidades explícitas de género dentro de los hogares en el proceso de reproducir y ofertar fuerza de trabajo. La

consecuencia de este proceso es que la oferta de las mujeres al trabajo del mercado está más restringida que la de los otros miembros de su hogar, y que en ocasiones puede operar como mano de obra sustituta en momentos de crisis o “de reserva” en momentos de auge.

Por esta razón interesa analizar la oferta laboral individual de hombres y mujeres, ya que los modelos familiares (de oferta familiar o de producción familiar) operan bajo el supuesto de que la familia es una unidad: i) homogénea, armónica, monolítica (o que obedece a un “dictador benevolente”), y/o ii) que las decisiones individuales y familiares están de acuerdo a criterios de racionalidad económica (como por ejemplo la productividad que cada miembro aporta al bienestar familiar). Si bien existen otros enfoques de decisión colectiva en que se relajan los supuestos de racionalidad e información simétrica, así como se considera al hogar un espacio de cooperación y conflicto, la decisión final está dada por quien tiene mayor comando sobre recursos y mayor legitimidad de decisión. Por ende, se considera más adecuado analizar la oferta laboral individual, en el marco de decisiones colectivas y de condiciones específicas de los otros miembros del colectivo y del contexto socio económico en general.

No obstante, el modelo individual de oferta laboral estándar, que consiste en la elección entre dos opciones dentro de una canasta: consumo y ocio, no es adecuado para el análisis de la oferta como proceso de conflicto y en un marco de restricciones que son diferentes para unos y otros individuos.

Sin necesidad de encuestas de uso del tiempo para todos los países se puede afirmar sin dudas que en ningún caso la disyuntiva es así de simple. Más aún en el caso de países como los latinoamericanos, en que las actividades básicas de cuidado y sostenimiento de la vida han sido “encargadas” a los hogares, y en ellos, mayoritariamente a las mujeres. En este caso, la decisión individual de trabajar en el mercado depende de muchos factores, adicionales a las características propias de los individuos y “el gusto” por el ocio o el consumo. De hecho, si las personas que realizan cuidados no remunerados deciden dedicar más horas de su tiempo al trabajo mercantil pueden haber tres opciones: i) que este trabajo doméstico sea

contratado, en cuyo caso el ingreso nuevo debe dedicarse a este gasto; ii) que no se sustituya del todo el trabajo doméstico, y que se reduzca el “tiempo disponible”; o iii) que el trabajo doméstico no remunerado quede a cargo de otro miembro del hogar, caso en el cual no se impacta la oferta propia, aunque si el bienestar y ahorro familiar (cuestión que no es tratada en este estudio.)

Así, la persona decide, sujeta a una restricción compuesta de elementos presupuestarios, temporales y familiares, cual es la mejor combinación de trabajo(s) de acuerdo a sus características y habilidades (parte de los cuales es no observable) y a otras variables que constituyen lo que se denomina el salario de reserva, que es el punto a partir de el cual se inicia su función de oferta laboral. Para el caso de la oferta laboral de las mujeres se asume que una parte importante del tiempo que no está dedicado al trabajo mercantil corresponde al trabajo doméstico de cuidados que se realiza en forma no remunerada. Igualmente, en línea de la consideración de la persona en el contexto de su relación con el hogar y en el caso que nos ocupa, de otro perceptor, también se incluye en la restricción el ingreso generado por este otro perceptor. Si el tiempo de dedicación al trabajo doméstico se remunera, se eleva el gasto pero se eleva también el ingreso de la persona si ingresa al mercado o su tiempo disponible si no lo hace. No obstante, como se verá en el análisis empírico, no siempre existe un “trade-off” entre el trabajo de cuidados y el mercantil, en especial para las mujeres.

De modo que se supone que los bienes de consumo y el tiempo no-mercantil son sustitutos solamente hasta el punto en que se debe cubrir un mínimo de trabajo doméstico. Por lo tanto, la sustitución entre ambos es válida solamente hasta el límite del tiempo sobre el que la persona tiene posibilidad de elegir, es decir, su tiempo no restringido (o disponible). De modo que, suponiendo que salario ofertado fuese la única variable a considerar para ofertar trabajo, si la tasa de sustitución más la cobertura del trabajo doméstico es mayor que la tasa de salario (esto sin considerar que hay otras personas que sustituyen este trabajo, también sin pago), no participará en el mercado laboral. El nivel de remuneración que vuelva igualdad esta desigualdad sería entonces un salario de reserva “aumentado”. Es decir, para el caso que estamos tratando, el salario de reserva

también depende del “costo” del cuidado⁶¹. Si bien la definición de este costo ha sido objeto de discusiones que continúan abiertas⁶², la oferta de trabajo mercantil de quienes dedican su tiempo al cuidado está relacionada con este costo que, de no hacerlo de este modo, debería cubrirse, al menos en una parte. Por ello se puede intuir que el salario de reserva de estas personas es mayor que el del resto de la población.

Por otro lado, durante el proceso de búsqueda de trabajo los individuos confrontan diferentes ofertas salariales que dependen de la “percepción” del mercado sobre la productividad del individuo. En un entorno de señalización, la mano de obra de las mujeres será percibida como cara (por beneficios adicionales, alta movilidad, etc) y por ende el salario ofrecido tenderá a ser menor que el de los hombres⁶³. Estas percepciones parten del orden de género, como se ha discutido en la sección anterior. Así, en presencia de salario ofrecido más bajo, la entrada al mercado de trabajo no solamente no cubre la misma canasta que la de los hombres sino que está lejos de cubrir su salario real de reserva, por lo expuesto anteriormente. Así las restricciones no solamente muestran la relación entre los precios de consumo y de “tiempo” disponible, sino también la aspiración salarial a la que se puede llegar cuando se entra al mercado en estas condiciones.

En el gráfico 2 se propone el funcionamiento de la oferta laboral restringida. En el eje horizontal (del tiempo) se representa la restricción dada por las horas que la persona debe dedicar al trabajo de cuidados: un mínimo básico de cuidados debe ser provisto en el hogar, de modo que el área de recurso tiempo/dinero disponible para quienes tienen esta dedicación se reduce, frente a quienes no tienen restricción. El segmento Tc-H representa el tiempo mínimo de cuidados, y H el máximo de horas que se oferta en el mercado y el segmento 0-Tc el tiempo restante, si bien disponible para ofertar horas de trabajo mercantil pero probablemente en detrimento de tiempo de descanso o autocuidado.

⁶¹ En el caso de que el cuidado sea provisto por el Estado a cero costo directo, este debe deducirse del salario de reserva.

⁶² Por ejemplo, si aplica en este caso la idea de “transformación” de tiempo en dinero, es decir, que el tiempo de trabajo doméstico de cuidados pueda expresarse por entero en términos monetarios, y por ende ser retribuido (y sustituido) en el mercado (Himmelweit, 2007).

⁶³ Ver la discusión sobre discriminación por demanda, en el siguiente capítulo de esta tesis.

Sin limitación de tiempo, el espacio de elección está dado por $P-P'$. Si la decisión fuera dedicar el tiempo hasta T_c , la sustitución entre consumo y tiempo no mercantil se daría en la curva de indiferencia que hace tangencia en el punto A, con un salario w_1 . Con limitación de tiempo, el espacio de elección se reduce a $P-W_2$. El punto B representa el máximo de participación y el máximo de salario (de mercado) al que se puede llegar con esta restricción es w_2 . A partir de este punto, el requerimiento salarial se eleva, siendo el salario de reserva mayor que el ofrecido en el mercado (lo cual se muestra más tarde en la selección “negativa” encontrada en la evidencia empírica). La recta presupuestaria tiene igual pendiente que para el caso no restringido hasta este punto y luego tiende a ser vertical, dado que no se puede seguir asignando tiempo al trabajo mercantil. Comparado con el punto A, el punto B muestra pérdida de bienestar individual, por un ingreso potencial no percibido. Más aún, para que salario cubra el costo del trabajo doméstico, debería ubicarse en un punto como X para poder superar la restricción de tiempo, con lo cual esta pérdida es aún mayor.

Siguiendo el marco teórico presentado, el tiempo dedicado al trabajo de cuidados tiene un aporte sustancial al ahorro del hogar. El hogar está recibiendo un beneficio que no cuenta en el ingreso monetario pero que es parte de su bienestar (de acuerdo a la visión ampliada del bienestar, Picchio, 1994). Este aporte está dado en detrimento del tiempo de la persona que realiza el trabajo. En panel inferior del gráfico 2 esto se ubica el “espacio doméstico” en el que se relaciona el tiempo con las necesidades de cuidados del hogar. El tiempo que se dedica al trabajo doméstico por parte de la persona que cuyo tiempo se refleja en el gráfico, al ser no remunerado, representa un ahorro para el hogar. Si esta tiempo doméstico se reduce, este ahorro también se reduce, especialmente si el trabajo es remunerado y deberá provenir en parte del ingreso del hogar⁶⁴. Si no es remunerado y es llevado adelante por otra persona del hogar, formará parte de su esquema de oferta laboral (actual o potencial) y será reducido nuevamente de su bienestar. Si es provisto por el Estado, la pérdida puede reducirse en la medida en

⁶⁴ En el gráfico el ahorro aparece como parte del ingreso de la persona, no obstante, este trabajo beneficia ante todo a otros miembros del hogar (y a la economía, como se vio antes). De modo que, el financiamiento del trabajo doméstico cuando éste no sea realizado por esta persona debe ser cubierto por los actores beneficiarios.

que ver con la oferta de trabajo, los salarios y regímenes laborales de la persona y los demás miembros de su hogar⁶⁶.

De acuerdo a lo planteado en el marco conceptual, el comportamiento de la oferta laboral frente al salario ofertado difiere entre los grupos de interés para este estudio, hombres y mujeres, dada la restricción de tiempo. De modo que se puede definir por separado las ofertas de ambos grupos, en función de esta restricción. Si llamamos $H(m,h)$ a la oferta laboral individual de hombres y mujeres, dado un salario de reserva y otras características del contexto, la oferta laboral en el mercado será, ceteris paribus, para las mujeres:

$$H_m = \begin{cases} A_m w_m^{\eta_m} & |_{(0 \leq T \leq Td_m)} \\ A_m & |_{(Td_m < T)} \end{cases} \quad (1)$$

Donde w_m es la oferta salarial, A es una constante, η_m es la elasticidad salario de la oferta laboral de las mujeres. En el segmento restringido la elasticidad tiende a cero. Para los hombres, la función de oferta es:

$$H_h = A_h w_h^{\eta_h} \quad (2)$$

Donde w_h es la oferta salarial para los hombres, y η_h es la elasticidad de la oferta laboral masculina al salario.

Adicionalmente, un aspecto básico de la conceptualización realizada en este estudio es que este salario refleja tanto la participación de las mujeres así como la brecha salarial entre hombres y mujeres. De acuerdo al marco conceptual utilizado, cuando se incrementa la oferta laboral de un grupo de trabajadores/as que tienen una menor curva de salario ofrecida el salario de mercado tiende a bajar más que lo que

⁶⁶ De este modo, la persona incluye en su función de utilidad el tiempo de los demás. Para este estudio, se pone énfasis en la relación entre los dos principales perceptores del hogar.

bajaría con un incremento “normal” de oferta laboral. Tomando como referencial al salario de mercado recibido por los hombres w_h , el salario medio ofrecido por el mercado sería:

$$w = Fem * Ineqw_m + w_h Masc \quad (3)$$

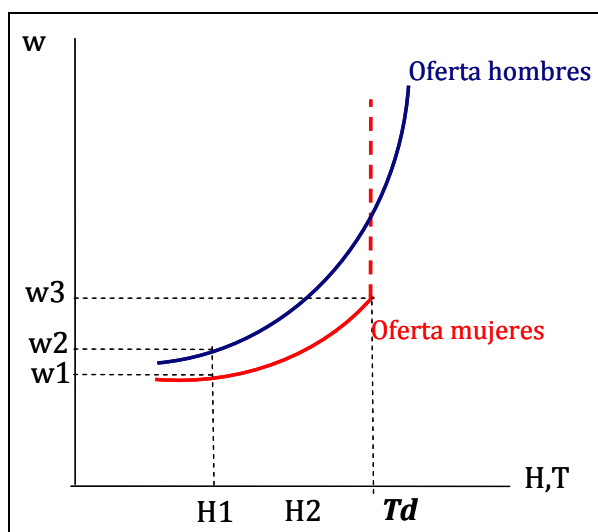
Donde *Fem* es la participación laboral femenina, *Masc* la participación masculina e *Ineq* es la relación entre el salario de las mujeres y w_h . En ausencia de brecha salarial, el salario medio tendería al promedio ponderado por la participación de cada grupo. En el caso contrario, si la brecha (controlada por todos los demás factores), prevalece o se incrementa, un incremento/reducción en la feminización empujará el salario ofrecido hacia abajo/arriba.

La extensa literatura existente en relación a la oferta laboral y la elasticidad salario (Heckman, 1993, Killinsworth, 1886, Blau, 2005 y 2007; Blundell, 2007, entre otros), ha permitido concluir que en general la elasticidad salario de la oferta laboral femenina es mayor que la masculina, por dos razones: que existe una oferta reprimida por el tiempo, que si se eleva el salario ofrecido (suponiendo que puede cubrir algún servicio de cuidados) está disponible para participar en el mercado (aunque como se dijo antes no se considere que el tiempo y el dinero sustitutos perfectos), y que las mujeres tienen mayor facilidad de caer en el desempleo e inclusive salir del mercado de trabajo en una situación de bajos salarios o desempleo general. Por otro lado, si se ofrece un pequeño incremento en el salario ofrecido la oferta puede elevarse mucho a pesar de que no se llegue a cubrir por completo las expectativas de salario, en una economía con desempleo. Igualmente, mayor participación de oferentes con este tipo de oferta producirá una oferta total (horizontalmente) agregada más elástica.

Se debe recalcar que esta mayor elasticidad se da en el segmento que hemos llamado “no restringido”. En el segmento “restringido” la sensibilidad al salario se anula, o al menos baja sustancialmente a medida que la restricción se mantenga. A mayor restricción de este segmento (menor elasticidad), mayor elasticidad del anterior (ver gráfico 3). Se debe señalar que muchos estudios sostienen que esta

diferencia se va acortando con el tiempo, y en especial a partir de mediados de los años 80 (Blau, 2000, 2005; Bradley, 2003, Evers, 2008).

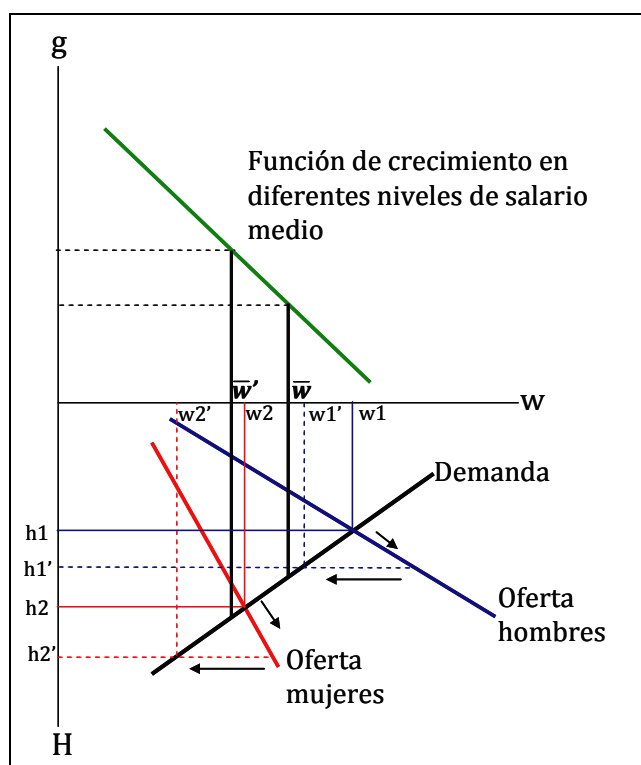
Gráfico 3:
Oferta laboral para hombres y mujeres



Elaboración: propia

Con lo anterior se puede intuir que, en el marco de un crecimiento guiado por ganancia, si hay presión para elevar el salario, habrá presión sobre la tasa de crecimiento por el lado de la oferta, en el corto plazo. En el gráfico 4 se presenta un diagrama de una función de crecimiento g de acuerdo a un marco conceptual postkeynesiano, orientado por ganancia. En el plano inferior se representa el mercado laboral, con las funciones de oferta de mujeres (más elástica) y de hombres (menos elástica). Ante estímulos del empleo (o ante una desaceleración de la economía) ambas ofertas se elevan pero oferta femenina lo hace en mayor proporción (h_2 hacia h_2') que la masculina (h_1 hacia h_1'); siendo la primera correspondiente a un menor salario esperado (w_2 hacia w_2') - dadas las brechas salariales - esto presionaría el salario medio hacia abajo más que proporcionalmente que en el caso en que ambas tuvieran la misma expectativa salarial (e igual elasticidad), reduciendo los costos laborales y estimulando, al menos en el corto plazo, el crecimiento.

Gráfico 4:
Oferta laboral para hombres y mujeres
Y crecimiento orientado por ganancia



Elaboración: propia

3 Desigualdad vertical, de género y crecimiento: revisión bibliográfica

En esta sección se sistematizan las principales reflexiones y hallazgos provenientes de la literatura que ha tratado la relación entre desigualdades de género y crecimiento económico, así como aquella que ha analizado la discriminación laboral de género. Una gran parte de los estudios analizan el lado de la oferta, es decir, diferenciales en capacidades y educación de mujeres y hombres, y encuentran que estos diferenciales (brechas) tienen un impacto negativo en el crecimiento. Otro grupo de estudios, desde la demanda, analizan brechas salariales y brechas en participación laboral frente al crecimiento económico. Los resultados de estos estudios son variados y no conclusivos; si se analizan las brechas en ciertos sectores de la economía, que son altamente feminizados y orientados a las exportaciones, como es el caso de países semi industrializados, la brecha salarial puede tener efectos positivos en el crecimiento; por otro lado, en países más orientados a la agricultura el impacto de la reducción de las brechas de

género en salario es positivo dado que se incrementa el consumo interno y se fortalece la producción agrícola de alimentos. Por otro lado, si se analizan las brechas a nivel global el impacto depende de si el crecimiento está orientado por salario o por ganancias. Por ejemplo, si bien los mayores salarios estimulan el lado de la demanda, también pueden restar competitividad en un ambiente orientado a exportaciones.

En el caso de los estudios sobre discriminación salarial, se ha verificado en general la presencia de factores de discriminación en la brecha salarial, que se hacen más importantes a medida que las diferencias en las dotaciones de capital humano y capacidades se reducen, es decir, en países de mayor desarrollo educativo relativo. No obstante, de estos estudios también se puede concluir que tanto las brechas salariales como el efecto discriminatorio tienden a mantenerse en el tiempo.

3.1 Desigualdad y crecimiento: una relación de doble vía

Si bien la mayor parte de los estudios sobre desigualdad en la región latinoamericana se ha relacionado con el mercado laboral, esto se ha hecho a partir de la desigualdad de ingresos entre personas u hogares, considerando la desigualdad de ingresos ya sea como punto de partida o como consecuencia del ejercicio económico y de un esquema de crecimiento dado.

La evidencia empírica sobre desigualdad y crecimiento, ya iniciada a partir de mediados del siglo pasado muestra resultados poco conclusivos. Estos resultados podrían tener tres explicaciones: la primera, que el comportamiento de ambas variables está reflejando tanto la desigualdad inicial como la posterior a un determinado nivel de crecimiento: es decir, que existe una clara relación endógena que en algunos casos puede ser más fuerte en una que en otra dirección (Vásconez, 2008). La segunda, que en la mayoría de los casos se analiza una desigualdad “independiente” del “proceso” de crecimiento: es decir, que ocurre como consecuencia o punto de partida, pero no es intrínseca o está incluida en el

proceso⁶⁷. La tercera, vinculada a esta, es el supuesto implícito en gran parte de la literatura empírica sobre el tema, de que la desigualdad y el crecimiento son fenómenos separados, con influencias mutuas, pero con fundamentos y orígenes distintos.

La mayor parte de los estudios que relacionan crecimiento y desigualdad ponen énfasis en la influencia de una vía, es decir planteando el efecto de la desigualdad en el crecimiento y viceversa⁶⁸. Como se dijo antes, a menudo estos estudios presentan problemas de endogeneidad que reflejan que la relación es bidireccional y muy probablemente simultánea. Entre las investigaciones que proponen una relación bidireccional, Forbes (1999) plantea que el crecimiento es función de desigualdad inicial, ingreso, capital humano de hombres y mujeres, distorsiones del mercado y variables dummy por país y período. Para evitar perturbaciones de corto plazo, se hacen promedios de crecimiento de 5 años. Al identificar endogeneidad tanto en la variable rezagada como en la relación educación ingreso, usa la técnica de estimación propuesta por Arellano y Bond (1991), que consiste en un método generalizado de momentos que arroja un estimado de primeras diferencias en cada variable, para eliminar el efecto específico de país y utiliza las variables rezagadas como instrumentos⁶⁹. El resultado de su modelo concluye que el ingreso inicial es negativo y significativo en el crecimiento. La educación de hombres es negativa (no significativa), la educación de mujeres es positiva y significativa. El coeficiente de distorsiones en el mercado es negativo y significativo. La desigualdad resulta positiva y significativa, un 10% de incremento en el gini está correlacionado con 1.3% en crecimiento económico.

⁶⁷ En línea con la Economía clásica del Bienestar, la “independencia” responde a la noción de que la distribución resultante de un proceso de intercambio en su punto óptimo (paretiano), es también óptima (primer teorema). No obstante, cualquier asignación eficiente puede ser el resultado del funcionamiento de un mercado competitivo, para una distribución específica de los recursos iniciales, de modo que solo podría ser más equitativa si hay una redistribución previa de las dotaciones de factores (segundo teorema). Es decir, el mercado genera desigualdad porque los agentes eligen consumir y vender de acuerdo a sus posibilidades y preferencias, pero estas están dadas de modo que el intercambio en sí no es inequitativo. Y la única forma en que la distribución cambie es que estas “posibilidades” o recursos cambien antes del intercambio (pero a través de una reasignación deliberada de recursos).

⁶⁸ Entre las investigaciones más citadas sobre el efecto del crecimiento (o reformas pro crecimiento) en la desigualdad están Anand y Kanpur (1993); Bruno, Ravallion Squire (1996), Albert Berry (1998), Londoño y Szekely (1998), Deininger y Squire (2004); Ravallion y Chen (1999), CEPAL (2000); (Robbins, 1995 y 1996; Wood, 1994 y 1997; Edwards, 1997; Ocampo y Taylor, 1998); Vos y León (2005); White y Anderson (2003). En la otra vía, del efecto de la desigualdad en el crecimiento se puede revisar Todaro (1977, 1982); Park (1996); CEPAL (2005); Alesina y Rodrik (1994); Benabou (1996, 1998), Seguino (2000); (Stiglitz, Weiss, 1981); Bowles y Gintis (1992); Ferreira (1995); Barro (1999, 2000); García Peñalosa (2000); Newman y Banerjee (1991); Persson y Tabellini (1994); Perotti (1996); Rodrik (1997)

⁶⁹ En la sección metodológica se hace una revisión de estos métodos.

Por su parte, Lundberg y Squire (2003) parten de suponer que tanto la desigualdad como el crecimiento son fruto del mismo proceso y determinados por el mismo (o muy similar) conjunto de variables. Plantean un modelo estructural de panel en el que desarrollan ecuaciones para crecimiento y desigualdad con dos variables en común y el resto independientes. Para los modelos simultáneos añaden la variable de desigualdad al crecimiento y el de crecimiento a la desigualdad, y resuelven a través de formas reducidas por mínimos cuadrados indirectos. Por otro lado, asumen que los errores contienen efectos aleatorios y específicos por país, lo cual incorporan un factor de heterogeneidad no observada. En este caso utilizan variables rezagadas de la desigualdad que muestran autocorrelación de primer orden; incorporan instrumentos en diferencias y encuentran que la desigualdad varía mucho más entre países que a lo largo del tiempo, siendo más importantes los efectos fijos que las primeras diferencias. Incorporan el concepto de instrumentos “débilmente exógenos” que, a diferencia de los instrumentos débiles, tienen relaciones fuertes con la variable dependiente aunque pueden estar algo correlacionados con el error, en este caso el efecto específico de país no observado. Los instrumentos son los valores iniciales (cerca de 1960 en la muestra) para variables que cambian con el tiempo, más población, fertilidad, democracia y analfabetismo inicial. De la inclusión de las variables endógenas (gini y crecimiento) en sus ecuaciones “recíprocas”, resulta un impacto positivo del crecimiento en la desigualdad. En la relación opuesta, encuentran igual relación positiva aunque se reduce el efecto de la educación sobre el crecimiento. Es decir, la equidad afecta inversamente el crecimiento, y el crecimiento incrementa la desigualdad. Cuando se incluyen todas las variables de uno y otro modelo, las variables iniciales del crecimiento se vuelven poco significantes, salvo la apertura económica y las variables iniciales para desigualdad se vuelven significantes para el crecimiento (relacionadas con libertades políticas y la distribución de la tierra). En cuanto a la desigualdad se encuentra un impacto positivo de la apertura, del ingreso inicial (del país, a inicios del período, 1960), de las libertades políticas (efecto sorpresivo), de la concentración de la tierra y de la inflación.

Desde un enfoque distinto, García y Peñaloza (2005) desarrollan un modelo de equilibrio y desigualdad. En él se define la producción, consumo y oferta de trabajo. La oferta de trabajo es una función “relativa”, que depende de la dotación de capital inicial. Esta dotación incide en la preferencia por tiempo (es decir, por ocio en el marco conceptual que utiliza el estudio). Un decrecimiento en la tasa de preferencia por tiempo (ocio) produce mayor productividad, menor ocio, mayor oferta, baja salario y desigualdad. También tiene que ver la elasticidad de la oferta y la tasa de sustitución trabajo-consumo. Si las dotaciones de capital están más equitativamente redistribuidas que las de trabajo, un cambio estructural que tienda a incrementar la oferta de trabajo y subir el retorno al capital, eleva el retorno del factor que es causa de la desigualdad. Esto lleva a una relación positiva entre crecimiento y desigualdad. Este estudio propone una determinación “simultánea” de ambas variables. El resultado es que la desigualdad de ingresos laborales es menor, monotónicamente, a la desigualdad en riqueza, es decir, de activos. Esta dotación determina la oferta de trabajo y finalmente la desigualdad laboral. Por otro lado, el crecimiento futuro implica más elevados salarios en el futuro y por lo tanto mayor consumo. Esto promueve la oferta de trabajo actual, eleva la tasa de retorno y las ganancias del capital. Pero la relocalización del tiempo produce desigualdad ya que la ganancia del capital se da simultáneamente a una reducción de las ganancias del trabajo, es decir, del salario.

Por su parte, Machinea (2005) analiza la evolución de la desigualdad, crecimiento y pobreza en América Latina, y concluye que la desigualdad representa un freno para reducir la pobreza, dado un nivel de crecimiento relativamente estable. Se evidencia en los datos presentados que en 7 de 10 países de América Latina se ha incrementado la desigualdad entre 1990 y 2002, a pesar de que el gasto social ha aumentado en toda la región y en coincidencia con incrementos de desempleo e informalidad, volatilidad económica que provoca deterioro de los activos de los pobres (acceso a financiamiento y empleos de calidad). Al 2004 se aprecia un crecimiento económico importante pero un incremento de la pobreza frente a 1980, aunque la pobreza se reduce sustancialmente entre 2002 y 2004, confirmando un crecimiento que podría ser pro pobre, pero no progresivo.

En su estudio “Inequality in Latin America: Determinants and Consequences” Lopez y Perry (2008), asumen que la desigualdad de ingresos es consecuencia (no deseada) del crecimiento, y se debe solucionar vía redistribución. Los autores miden el crecimiento del ingreso de los pobres frente al promedio e indican que en América Latina aquel ha crecido menos que el último. También indican que en la mayoría de países durante los 90 y hasta 2003 la desigualdad subió. La desigualdad se profundiza y mantiene, según este estudio, como consecuencia de la falta de movilidad social, dada por la brecha educacional (los años que se perderían si el niño o niña no entró a la escuela a tiempo o perdió los años), y la “herencia” de escolaridad de padres e hijos, así como el ingreso de los padres, y por la poca movilidad educativa (hijos que salen a trabajar en períodos de shock). Por otro lado, se define como otros elementos determinantes de la desigualdad las desigualdades históricas dadas por instituciones coloniales cuyo sentido inicial se mantiene, por ejemplo en el acceso a la tierra, educación y poder político. Por ejemplo, el gini de educación es bastante alto y tiene relación directa con el del ingreso. Por otro lado, la convexidad en el retorno a la educación hace que la diferencia educativa entre ricos y pobres vuelva mas amplia la diferencia de ingresos. Por el lado de la influencia de la desigualdad en el crecimiento, utilizando variables rezagadas para desigualdad, el estudio muestra que ésta tiene un efecto indirecto en el crecimiento porque lo que realmente impacta negativamente en él es la pobreza. El otro efecto de pobreza en el crecimiento tiene que ver con la educación: “las personas pobres tienen pocos incentivos para educarse”. La pobreza incide negativamente en la tasa de matrícula secundaria, así como también la mortalidad infantil y la tasa de fecundidad. Otra vía indirecta es la influencia que la desigualdad tiene sobre la volatilidad de la producción, la cual reduce el crecimiento. La volatilidad es vista como medida de riesgo, proveniente del conflicto social y de la falta de confianza en la inversión por parte de los pobres.

Para analizar el “costo” de la reducción de la desigualdad (en términos de eficiencia), un estudio interesante de Lopez y Servén (2008) analiza la efectividad de la política fiscal redistributiva, presentando datos sobre la distribución del ingreso mercantil (sin impuestos y sin transferencias) y el ingreso disponible (después de impuestos y transferencias, pensiones, seguro desempleo,

transferencias sociales). En el estudio se comparan los datos para América Latina y Europa. En la primera región, el Gini de ambos ingresos es casi igual (alrededor de 0.52), mientras que en Europa el ingreso disponible es 12 puntos porcentuales inferior al mercantil. Se encuentra además que la mayor diferencia entre las dos regiones en el ingreso disponible se debe al sistema de transferencias, menos que al tributario: las transferencias explican 8 puntos de diferencia en Europa, y los impuestos 4 puntos. En América Latina diferencia más alta dada por transferencias llega 2 puntos. Esto permite concluir que, no solamente se parte de una estructura más desigual, sino que la política distributiva es altamente ineficiente en esta región.

Un estudio bastante utilizado y citado es el de White y Anderson (2001), en el cual los autores parten del concepto de crecimiento propobre, que definen como la situación en la cual la participación del ingreso de los pobres en el ingreso incremental excede: i) su actual participación, ii) su participación en la población, o iii) algún parámetro internacional. Luego, descomponen el crecimiento del ingreso de los pobres en los efectos del crecimiento y los cambios en la distribución. Se estiman regresiones de crecimiento para cada quintil del ingreso separadamente. Se estiman regresiones para dos variables diferentes de patrones de crecimiento. El cambio en el ingreso de las personas pobres se descompone en cambios en la participación de este en el total, cambio en el ingreso propiamente dicho, y cambio en la combinación de ambos (residual). En la mayoría de los casos el efecto “ingreso” es mayor que los otros. En otros casos este efecto es mayor a 100, lo cual indica que los demás efectos son negativos. En un cuarto de los casos es mayor el efecto de la participación, es decir, la distribución es más importante que el crecimiento para explicar el incremento del ingreso de los pobres.

El estudio se enfoca en el cambio en la desigualdad dado por la proporción del ingreso de los pobres en el ingreso incremental, y como otra medida se usa el cambio en la participación que tenían los pobres en el ingreso total. La correlación entre estas dos variables es alta. La diferencia más importante es que valores extremos del ingreso incremental pueden ocurrir aún cuando ha habido un pequeño cambio en el ingreso agregado. Se utiliza un modelo en que se regresa el

cambio de la participación de los pobres como dependiente del cambio en el PIB, cambios en dotaciones de tierra y capital humano (skills), el gasto público, la inflación y variables sobre derechos políticos y libertades civiles. Se incluye cambios en la inflación. A pesar de la estructura lógica de este modelo, se encuentra multicolinealidad además de bajo poder explicativo en las variables. También se encuentra una relación “cónica” entre las variables dependientes y algunos regresores. Antes del 4% de crecimiento hay una variación alta de la participación incremental del ingreso de los pobres. Luego de este valor, hay mucho menos variación. No obstante, algunos resultados son interesantes: el coeficiente del crecimiento es negativo: hay trade off entre crecimiento y distribución; la inflación es negativa, así como el nivel educativo (que se afirma es por un uso “inapropiado del capital humano”). Ante todo, una conclusión interesante es que el crecimiento del ingreso de los pobres no está influenciado en igual magnitud que el ingreso promedio y de los otros quintiles, es decir, que las variables que tradicionalmente se cree que influyen en este crecimiento, no son significativas para el de los pobres.

En línea con la tesis de la relación equidad/crecimiento y pobreza, algunos estudios realizados como base para el análisis del cumplimiento de los compromisos contemplados en las “Metas del milenio” parten de un modelo desarrollado por CEPAL en 2004 que propone que la reducción de la pobreza tiene dos componentes que se complementan entre sí: el crecimiento económico y la reducción de la desigualdad. En esta línea, diferentes metas de reducción de la pobreza implican diferentes combinaciones de crecimiento y redistribución; no obstante, para países altamente desiguales, la reducción de la desigualdad tiende a influir más en la reducción de la pobreza que el crecimiento económico⁷⁰.

⁷⁰ Para Ecuador, por ejemplo, para reducir a la mitad la pobreza extrema en el 2015 es necesaria una redistribución del 3% con un crecimiento de 2.14% anual. Pero si solamente se crece sin distribución, el crecimiento necesario se quintuplica (SIISE, 2004).

3.2 Crecimiento y desigualdad de género: estudios a nivel macro

Hay dos grandes grupos de estudios que analizan la relación entre desigualdad de género y crecimiento. El primero de ellos tiene que ver con la desigualdad en capital humano y los recursos productivos, particularmente educación, ya que generalmente la información respecto al acceso a tecnología, tierra y otros activos productivos es escasa, discontinua o poco comparable. El segundo está relacionado con el empleo y los ingresos laborales.

En relación a la desigualdad en capital humano, existe una extensa cantidad de investigaciones que muestran que la desigualdad de género desacelera el crecimiento de largo plazo. Estos estudios se basan en la utilización de brechas de género en educación, esperanza de vida y empleo como variables explicativas. Dollar y Gatti (1999); Klasen (2002); Esteve-Volart (2004), Stotsky (2006) son ejemplos de estos estudios. Dollar y Gatti (1999) evalúan la desigualdad a través de medidas separadas de proporción de hombres y mujeres con educación secundaria en períodos de 5 años entre 1975 y 1990, y encuentran una relación positiva entre la educación femenina y el crecimiento, pero significativa solamente para países más ricos. En esta línea Klasen (1999, 2002) analiza la desigualdad educativa medida en la relación entre escolaridad femenina y masculina, a través de un estudio de panel con sub períodos de 10 años, para 1960-1990, que incluye variables dummy correspondientes al período y a la región. En este estudio se encuentra una relación estadísticamente significativa y negativa entre la desigualdad de género en educación y el crecimiento.

En general estos estudios concluyen que la desigualdad educativa entre hombres y mujeres tiene un efecto negativo en el crecimiento. La interpretación de este resultado es variada: en primer lugar se menciona que la desigualdad disminuye el acervo de capital humano dado que, al tener hombres y mujeres la misma dotación y distribución de talentos y capacidades, la desigualdad excluye a mujeres potencialmente bien calificadas y puede incluir hombres menos calificados. En esta línea, si se excluye a las mujeres a través de educación más baja y se da mayor

educación a los hombres, en un ambiente de retornos decrecientes educar a las niñas tendrá mayor retorno marginal (Klasen, 2002).

Otra vía de impacto de la desigualdad educativa que se discute desde la evidencia empírica son las externalidades que la educación de las mujeres genera a través de menores tasas de fecundidad, mortalidad infantil y educación de la generación futura (Cavalcanti y Tavares, 2007); la alta fecundidad puede reducir además la tasa de ahorro de largo plazo, la inversión en educación y salud (Klasen, 2002, Porter, 2008). Estas conclusiones son bastante intuitivas, dado que en la mayoría de los casos no se incluye esta última variable (educación futura), y en la primera variable puede haber problemas de endogeneidad que no son suficientemente tratados. Adicionalmente, los efectos positivos son mayores a mayor desigualdad de género de la que se parte. Por otro lado, la mayoría de estos estudios utiliza regresiones de corte transversal, e implícitamente asumen que el rol de la desigualdad de género es similar entre países, ignorando también las características estructurales particulares de los países. La inclusión de estudios de panel mejora mucho estas investigaciones, por lo cual algunos de estos autores (Klasen, 2009, por ejemplo), incluyen datos de panel en actualizaciones de sus estudios. Las conclusiones en esencia no cambian, pero los resultados son más robustos.

Por otro lado, en línea con modelos de asignación de recursos intrahogar, algunas investigaciones plantean que la desigualdad educativa puede reducir el poder de negociación de las mujeres dentro del hogar, lo cual afecta la distribución de los recursos del hogar en desmedro de las mujeres y por su medio, de la inversión en necesidades de los hijos e hijas lo cual reduce su productividad potencial y el retorno futuro de su trabajo (efectos indirectos de la teoría del capital humano) (Blumberg 2004). La gran observación que se realiza a los modelos de negociación es que las valoraciones sobre derechos y beneficios, que constituyen el esquema de partida, no se negocian, y también están imbuidas de relaciones de género. Dado que la negociación sobre las “reglas del juego” no se incluye en el juego, el supuesto de que los retornos educativos son igualmente valorados para hombres y mujeres puede reducir el análisis a una aplicación simple de la teoría de capital

humano (Picchio, 2005, Carrasco,2001). En esta línea, Boschini (2003) muestra que las normas pueden influir en elecciones educacionales diferenciadas por género, lo cual puede resultar en una asignación subóptima de destrezas. Con evidencia de una muestra de países entre 1970 y 1988, se muestra que la presencia de estereotipos de género reduce la tasa de adquisición de destrezas en la economía, la tasa de cambio tecnológico y la tasa de crecimiento económico.

El trabajo realizado por Busse y Nunnenkamp (2009) indaga sobre los efectos de las brechas educativas sobre la inversión extranjera directa. Utilizando una base de 77 países anfitriones y 28 países inversionistas, encuentran que para países anfitriones de ingreso medio, existe una correlación positiva entre la equidad de género y la llegada de inversión extranjera directa (IED). No encuentran resultados estadísticamente significantes para países en desarrollo y de bajos ingresos, lo cual es interpretado como efecto de diferencias en la naturaleza de la IED, relacionada con la diversificación en la estructura económica. En países de menores ingresos, argumentan, la inversión extranjera es buscadora de rentas (concentradas en muchos casos en la industria extractiva), lo cual no siempre es compatible con mejores destrezas del capital humano. Una conclusión indirecta de este estudio es que los países en desarrollo pueden estar cayendo, por falta de equidad educacional, en una trampa de bajo salario baja productividad-inversión volátil. Evidentemente, una situación de equidad y/o mejores resultados educativos de las mujeres no resuelve el problema de brechas salariales, y los autores plantean la hipótesis de que los bajos salarios relativos de las mujeres, sumados a las mejoras en productividad derivada de mejores niveles educativos, hacen más atractiva la IED.

En esta misma línea, otra vía de impacto es la de la competitividad. En economías orientadas a exportaciones intensivas en mano de obra femenina, la educación de esta mano de obra es clave para elevar esta competitividad. Así, se encuentra una alta correlación entre la educación de las mujeres y las exportaciones (y por ende el crecimiento económico) (Seguino, 2002). Esta línea argumentativa tiene poca evidencia empírica, en esencia por un problema de información sobre la competitividad y la productividad interna en los países. No obstante, una objeción

de entrada podría ser, pensando en Latinoamérica, que la mayor parte de la mano de obra de los sectores exportadores primarios no es de tipo calificado y su contratación de naturaleza estacional impide mantener un aprendizaje continuo. Por otro lado, en economías más orientadas hacia la agricultura, el efecto de género en el crecimiento está más vinculado a las desigualdades en la propiedad de la tierra y del crédito que a las desigualdades educativas (Blackden y Bhanu 1999; Doss y Morris 2001). En estos casos los indicadores más demostrativos sobre inequidad de género son los de brechas en la educación primaria, acceso a crédito y derechos de propiedad.

En relación a las desigualdades salariales y empleo, los estudios son menos abundantes ya que en general no existen series de datos consistentes en las fuentes internacionales de información (por ejemplo, la OIT, CEPAL o el Banco Mundial), debido a que en muchos casos las definiciones de participación o empleo pueden variar y por ende no haber comparabilidad entre países. Por ello, al igual que en el caso de las desigualdades educativas, la mayoría de estas investigaciones se han analizado sobre la base de estudios de corte transversal y pocos estudios de panel.

Es importante señalar también que, en el caso particular de la relación entre la desigualdad del empleo, el salario y el crecimiento, los resultados de los estudios responden a diferentes marcos teóricos y por ende han dado paso a un importante debate. Un grupo de investigaciones enfatiza los determinantes de largo plazo del crecimiento de la productividad, y el enfoque “de oferta”. En estos estudios se asume pleno empleo y mercados bien comportados, y se pone menos énfasis en los resultados de corto plazo. Estas investigaciones tienen similares puntos de partida que las de la desigualdad educativa, puesto que enfatizan los efectos del capital humano en la productividad y el crecimiento.

Es decir, la equidad del empleo equivale a aprovechar de igual manera las capacidades de las trabajadoras y los trabajadores. En esta línea, algunas investigaciones modelizan la maximización de la ganancia de los productores a través de seleccionar un adecuado conjunto de capitales humanos, cuya

disponibilidad se ve reducida por la no entrada al mercado de personas potencialmente productivas (Volart, 2004). Estos estudios toman la no inclusión de las mujeres en el empleo como una distorsión que reduce el pool de talentos, en el caso de empleados, y la productividad en el caso de desigualdad en el acceso a tecnología y otros recursos productivos (Blackden, 2007). No obstante, siguiendo la lógica de estos mismos modelos, se debería concluir que si la discriminación de entrada al mercado laboral de las mujeres es ineficiente todas las mujeres calificadas (o al menos una significativa proporción de ellas) deberían estar empleadas, o que el empleo de las mujeres calificadas debería ser mayor al de los hombres, lo cual es contrario a la evidencia empírica.

Stephan Klasen (2000, 2008, 2009), junto a sus investigaciones sobre inequidad en educación, agrega el análisis de brechas en el empleo (más específicamente la participación laboral). Consecutivamente, el autor añade mejoras metodológicas basadas en la inclusión de períodos, países e indicadores en una serie de estudios de tipo panel que permiten encontrar un impacto positivo de la equidad de empleo en el crecimiento. En el último de estos estudios, se desarrollan algunas regresiones de crecimiento económico en donde se incluyen consecutivamente variables de brechas de participación y educación para medir los efectos indirectos, y ecuaciones que relacionan estas brechas con algunos determinantes del crecimiento como la inversión (para ver efectos indirectos); se añade también la tasa de actividad masculina como variable combinatoria a la brecha de participación y efectos fijos para controlar por heterogeneidad regional. No obstante, no se puede distinguir si el efecto de la equidad en participación en el crecimiento se debe a un estímulo a las ganancias resultante de bajos salarios relativos de las mujeres (al ingresar al mercado de trabajo pueden reducir el salario medio y por ende el “salario de eficiencia”). La posibilidad real de que incrementos en la productividad del trabajo femenino se traduzcan en elevaciones salariales insesgadas dependerá de situaciones estructurales de la economía y sus instituciones, las cuales pueden potencialmente reducir o incrementar su capacidad de negociación salarial.

De modo que, una plausible relación entre la desigualdad de género en el empleo y el crecimiento es la que proviene de las brechas salariales. Las brechas en el empleo en presencia de salarios más bajos de las mujeres pueden reducir el crecimiento porque se pierde la oportunidad de utilizar la mano de obra más barata como ventaja competitiva (Seguino, 2002). En este caso, la desigualdad - y no la igualdad - es eficiente. Esto está en línea con la evidencia de crecimiento de algunos países, entre ellos, los latinoamericanos, que han experimentado períodos de crecimiento acompañados de desigualdad, reducción del salario real o desempleo (el caso de los primeros años de los 2000 para los países del área andina, por ejemplo). No obstante, no hay estudios empíricos suficientes que respalden esta argumentación.

Un segundo grupo de investigaciones enfatiza los efectos del “lado de la demanda” de la desigualdad en salarios y empleo, tanto en el corto como largo plazo (por ejemplo, Erturk y Cagatay, 1995, Blecker y Seguino, 2002). Estas investigaciones ponen énfasis en las características estructurales de las economías, las cuales influyen en la interacción entre las relaciones de género y los agregados macroeconómicos. Estos estudios encuentran que en países semi industrializados las diferenciales salariales pueden estimular dos importantes agregados económicos: la inversión y las exportaciones (Seguino 2000, 2002, 2009). En países en desarrollo, altamente dependientes en exportaciones para financiar sus importaciones de bienes de capital, el trabajo femenino ha sido una de las principales fuentes de ganancias de tipo de cambio y de relajación de la restricción externa (debido a ganancias en competitividad).

En algunos estudios se ha intentado incorporar dimensiones que den cuenta de diferencias de género en modelos de crecimiento, y en especial en los patrones de oferta de trabajo diferenciados que reflejen la dependencia de las actividades de cuidado, así como la tendencia de segregación de las mujeres hacia actividades con alta intensidad de mano de obra en sectores primario exportadores. Por ejemplo, Blecker y Seguino (2002) modelan la producción y crecimiento en una economía semi industrializada. En su modelo de dos sectores, la mano de obra femenina es utilizada para producir bienes exportables, mientras que la masculina se concentra

en los no transables. En este marco, mayores salarios pueden estimular el consumo agregado (asumiendo mayor propensión al consumo de las trabajadoras que de los capitalistas), y producir un estímulo en la demanda agregada. Pero estos salarios también pueden generar incrementos en los precios de las exportaciones, en cuyo caso la demanda exportable decrece. Adicionalmente, los salarios elevados reducen las ganancias en el sector, lo cual puede resultar en una reducción de la inversión. Este efecto de demanda negativo (en exportaciones e inversión) es potencialmente mayor que el estímulo en consumo, en especial si las exportaciones son elásticas al precio (como sucede con los commodities). Como resultado, elevados salarios de las mujeres en una economía como esta son deflacionarios.

Por otro lado, además de la competencia vía salarios, en economías guiadas por exportación, otro posible vínculo con el crecimiento es que las mujeres están concentradas también en los sectores de producción de alimentos (agricultura doméstica), y por ende salarios más bajos en estas industrias pueden conducir a precios bajos de la canasta de alimentos, lo cual reduce a la vez los salarios medios en la economía como un todo y genera mayor competitividad (Kucera, 2002) y posibles impactos exportables positivos. Para analizar esta y otras vías sería necesario tener una muestra amplia de países, con información detallada sobre su estructura de demanda interna.

Es decir, tanto la evidencia como las aproximaciones intuitivas de estos estudios muestran que los efectos del crecimiento en la equidad de género pueden ser contradictorios: la desigualdad de género puede estimular algunos agregados económicos, mientras puede tener efectos negativos en otras áreas, tales como el consumo, si pesan los efectos de demanda (Stotsky 2006; Berik y Rodgers 2008; Braunstein 2008).

Adicionalmente, las distintas visiones detrás de estos estudios muestran que la relación entre el crecimiento y las relaciones de género depende en gran magnitud de la medida de desigualdad de género utilizada. Por ejemplo, las brechas salariales son variables que influyen en forma casi inmediata en la demanda

agregada, empleo y producción en el corto plazo. En cambio otras variables como la inversión en educación en niños y niñas pueden tener efectos macro que serán visibles en el futuro. Los efectos de género también pueden variar de acuerdo a la estructura de la economía o al “nivel” de desarrollo económico: industrial, post industrial, etc. De hecho, estos regímenes imprimen diferentes modalidades de división genérica del trabajo las cuales influyen en diferentes mecanismos de transmisión desde las relaciones de género hacia el crecimiento. En este sentido, se hacen necesarios análisis de corte estructural, en el sentido de poder captar, para las diferentes economías, los factores de heterogeneidad, que es uno de los principales problemas de la diversidad de resultados obtenidos.

En conclusión, aparte de algunas observaciones metodológicas, los análisis “del lado de la oferta” sobre la desigualdad en educación, participación y empleo han planteado elementos interesantes para argumentar a favor de la equidad como necesaria para el crecimiento y el bienestar general, aunque también sugieren que si el régimen de competitividad está basado en bajo costo, o si se trata de un sector o economía guiada por ganancia, el efecto puede ser el opuesto o al menos limitar el primer efecto. Desde el lado de la demanda se sugiere que los esfuerzos de incrementar los salarios de las mujeres en función de una mayor equidad pueden conducir al crecimiento, en un régimen no guiado por ganancia; pero también puede generar una contracción económica debida a efectos negativos en la inversión y exportaciones. Estas perturbaciones de corto plazo en la demanda pueden cambiar no solamente el empleo masculino y el producto pero también desacelerar la llegada del crecimiento de largo plazo. Por consiguiente, si la equidad de género produce efectos oferta positivos en la calidad de la fuerza laboral en el largo plazo, en el corto plazo esta equidad de género puede inducir shocks que pueden sacar a la economía de su ruta, la duración de este desvío debería ser analizada (Berik, et. al, 2009). Por otro lado, la amplia evidencia empírica conduce a la necesidad de un análisis más profundo de los casos, las regiones y los períodos en los cuales se llevan adelante las investigaciones, además de incorporar algunos “micro (y meso) fundamentos” que permitan entender los resultados macro en especial en el mercado de trabajo.

En este estudio se pretende verificar, para el caso de un grupo de países de Latinoamérica, la relación entre el crecimiento económico y la feminización de la fuerza laboral (definida por la participación de las mujeres en el mercado laboral), de acuerdo al planteamiento de Cagatay y Erturk (1995), descrita en la sección anterior. Los autores plantean que a bajos niveles de actividad (o cuando la economía está en recesión) la tasa de feminización crece, asumiendo un carácter contracíclico. A medida que esto ocurre, esta feminización estimula la inversión (dados los salarios bajos y la limitada capacidad de negociación, lo que genera brechas salariales). La inversión se eleva y empuja el equilibrio bajo hacia uno más alto. A la vez, la intensidad en el trabajo doméstico impacta en los ahorros de los hogares, que dejan de gastar por servicios de cuidado. Si en la base del ciclo este último efecto tiene mayor influencia que el del trabajo mercantil, la feminización provocaría presiones sobre la utilización de la capacidad hacia abajo y profundizaría la recesión. Lo contrario ocurre si, cuando la economía está en contracción, la inversión tiene más incentivo frente al costo que el ahorro frente al trabajo doméstico.

En este estudio se recogen estos postulados. No obstante, sobre la base de la evidencia empírica en Latinoamérica (Vásquez (2007, 2009), Esquivel (2005, 2007), se asume que, si bien la participación laboral es contracíclica y también el trabajo doméstico es más intenso para la población de menos ingresos y acceso a servicios privados de cuidado, lo que ocurre en recuperación es menos claro. Puede ocurrir que la participación laboral (medida en términos de población activa como proporción de la población en edad de trabajar) se reduzca en recesión, pero esta no ha sido la regla a partir de los años 2000 en la región. Dado que la respuesta del trabajo doméstico ante recesiones económicas no puede ser verificada empíricamente por falta de información histórica, esta investigación se enfocará en la relación entre la feminización del mercado laboral y el crecimiento económico.

3.3 Brechas y discriminación: estudios micro

En cuanto a las brechas salariales para la región latinoamericana, una visión sintética a algunos de los estudios relacionados con este tema permite concluir la existencia efectiva de estas brechas, y una gran relevancia de los factores de discriminación en la misma. Actis (2003), sobre la base de la encuesta de hogares de 2000, utilizando la metodología de descomposición de Oaxaca (1973)⁷¹, encuentra que el 36% de las diferencias salariales entre hombres y mujeres trabajadores en el sector servicios en Argentina, un sector altamente feminizado, pueden ser atribuibles a discriminación. Por su lado, Cruces y Galiano (2005) tratan de revisar el vínculo entre fecundidad y participación laboral, a través de un modelo causal con variables instrumentales en el Censo de población de Argentina de 2001 y de México de 2000. Los autores encuentran que los niveles de ingreso tienen una relación positiva con los logros educativos, crecen con la experiencia y decrecen con la edad. En la ecuación de participación, proponen que la preferencia por una combinación de hijas e hijos es un buen instrumento para la fecundidad. Las mujeres con mayores posibilidades de tener un tercer hijo buscando una combinación balanceada del sexo de sus hijos/as, pueden tener menor probabilidad de entrar en la fuerza de trabajo. Por su parte, Esquivel y Paz (2002), sobre la base de indicadores simples de concentración de hombres y mujeres en distintas ocupaciones y tipos de inserción laboral encuentran brechas salariales a favor de los trabajadores regulares hombres frente a las trabajadoras regulares mujeres quienes, a su vez, tienen un pago mayor en 9% al de las trabajadoras no regulares. En Esquivel (2007), sobre la base de descomposiciones del tipo Oaxaca-Newmann⁷² se refuerzan estos resultados.

Para el caso de Brasil, muchos estudios se han analizado sobre la base de análisis de descomposición. En 2004, sobre la base de las encuestas de empleo de 1992 y 1998 encuentran brechas de género con un alto componente no explicado, mayores en regiones urbanas que en rurales. Arcand (2004) realiza una extensión

⁷¹ Sobre la base de distinguir las diferencias entre las medias de los estimadores de características personales versus los estimadores de los coeficientes de estas características, sobre la base de regresiones de MCO para el salario de hombres y mujeres, esta metodología atribuye a esta segunda diferencia un componente no explicado de la brecha de salario estimado. Este componente, asociado a factores no observables, es atribuido a la discriminación.

⁷² Una pequeña extensión de esta metodología será utilizada en el presente estudio, y su explicación se detalla más adelante.

de la metodología de Oaxaca Blinder⁷³ para determinar brechas de salario y empleo y segregación étnica en Brasil. Encuentran que el impacto de la segregación es bajo. Un estudio interesante es el de Arias (2002) que utilizan la descomposición O-B y ecuaciones mincerianas de salario. Este estudio analiza los vínculos entre etnia, antecedentes familiares, educación y brechas salariales entre las mujeres blancas y afrodescendientes. Las diferencias en capital humano, incluyendo la educación de los padres y la calidad de la educación, explican casi toda la brecha salarial entre estos dos grupos, mientras que un pequeño margen (10%) queda no explicado. Por su lado, Scorzafave y Pazello (2007) sobre la base de las encuestas de empleo de 1988, 1996 y 2004 utilizan la metodología modificada de Yun(2004)⁷⁴ para encontrar que la brecha salarial de género se ha reducido, siendo el trabajo a tiempo parcial una variable determinante en esta reducción. Para el caso de Uruguay, se han realizado también varios estudios basados en la descomposición de O-B. Sobre la base de la encuesta continua de hogares para varios años, estos estudios encuentran que en países con una baja brecha de salario, esta puede ser explicada en gran proporción por elementos relacionados con discriminación, ya que en los aspectos de capital humano y otras características, las diferencias entre hombres y mujeres son relativamente pequeñas (Rivas, 2000, Ribero, 2004).

En el caso de Ecuador, el estudio de Larrea (2006) muestra que en promedio los grupos indígenas reciben el 55% del salario de los no indígenas. Adicionalmente, para los hombres, las diferencias pueden ser explicadas por diferencias en nivel educativo y la proporción de empleados en sectores informales. Si se analizan hombres y mujeres en conjunto, el 74% puede ser explicado por características personales, particularmente educación. Por su parte, el estudio de Ponce y Martinez (2005) muestra, sobre la base de ecuaciones salariales corregidas por selección, que existe discriminación a través de las estimaciones de salarios medios para hombres y mujeres. Por otro lado, encuentran que la educación tiene

⁷³ En la sección metodológica se hace una referencia explicativa a este método.

⁷⁴ Esta metodología de descomposición se utiliza para el caso de modelos no lineales, a través de un método generalizado de diferencias en el primer momento. En lugar de diferencia de medias propone diferencias en la distribución de probabilidad de una determinada variable.

un efecto más alto en el salario para las mujeres que para los hombres, y los sectores de ocupación tienen más relación con la definición del salario masculino.

Para el caso de Perú, dos estudios recientes sobre diferencial salarial entre hombres y mujeres muestran que a pesar de las constantes mejoras en los salarios de las mujeres desde los años 90, las mujeres apenas alcanzan el 60% de los salarios masculinos. La participación de las mujeres en las tareas domésticas es casi cuatro veces mayor que la de los hombres, y las mujeres tienden a ubicarse en empleos muy precarios (Clavez, 2003). Por otro lado, las brechas salariales pueden ser parcialmente explicadas por las diferencias de género en el capital humano de los trabajadores. Por su lado, Ñopo (2004) compara hombres y mujeres con las mismas características observables de capital humano (comparación emparejada) y encuentra que existe una brecha de salarios del orden de 28% que no se puede explicar a partir de diferencias en edad, educación, estado civil y condición migratoria. Esta brecha además es mayor para la población de menores ingresos.

Un reciente estudio realizado en 2008 con esta metodología de emparejamiento, para 18 países en Latinoamérica, concluye que la porción no explicada de la diferencia salarial para todo el conjunto de países es de 30%. Esta diferencia crece con la edad, con la informalidad y el autoempleo, se reduce a mayor nivel educativo, y no es diferente entre trabajadores a tiempo parcial y pleno empleo (Atal, 2008).

4 Metodología

El abordaje analítico de la presente investigación apunta a la vinculación de los ámbitos micro y meso del trabajo con el contexto macro de la economía. Como se dijo antes, muchos de los estudios realizados sobre las desigualdades de género y su relación con el crecimiento económico han utilizado información histórica proveniente de meta fuentes de datos, de forma que en primer lugar han asumido como dados los microfundamentos de variables como la participación laboral, el empleo y los salarios, y en segundo lugar no han considerado los sesgos que estas mediciones pueden tener. Por otro lado, la mayoría de estos análisis han llegado

hasta la relación entre diferenciales de participación, pero no han considerado brechas salariales y menos aún factores de discriminación.

En este sentido, la contribución de esta investigación es partir del ámbito micro del comportamiento de la oferta laboral - considerada dentro del marco conceptual indicado como un proceso interdependiente - para hombres y mujeres, incluyendo un análisis exhaustivo de los procesos de selección diferenciados para explicar las oportunidades de acceso al mercado de trabajo y sus determinantes principales. También se analiza en detalle la elasticidad de las ofertas de trabajo por considerar que presentan diferencias importantes basadas justamente en estas restricciones.

Una vez obtenidas las brechas de participación expresadas en la tasa de feminización laboral, se procede a realizar un análisis más profundo sobre las diferenciales salariales, en dos sectores, uno de pleno empleo y otro de subempleo, con el fin de detectar los factores de discriminación que influyen en estas diferencias. Para ello se analiza primero las variables que mayor peso tienen en el salario estimado con corrección del sesgo de selección y se aísla los efectos de entrada y los de determinación del salario, para uno y otro sector.

Con estos elementos se construyen tres modelos de crecimiento que tienen como variable dependiente la tasa de crecimiento del PIB, en los cuales se incluyen alternativamente las variables de feminización laboral, discriminación en el pleno empleo y discriminación en el subempleo. También se incluyen variables que dan cuenta del crecimiento de la intensidad del trabajo, el salario y las brechas educativas, en línea con otros estudios presentados en la revisión bibliográfica. Reconociendo la endogeneidad de la relación entre desigualdad y crecimiento explicada en el marco teórico, se corrige estos problemas utilizando rezagos de las variables explicativas y de la variable dependiente, así como instrumentos dados por diferencias entre los valores de períodos anteriores, en línea con el método generalizado de momentos.

4.1 Participación laboral

Dado lo establecido anteriormente, se especifica que la oferta laboral de los individuos depende del salario ofrecido y el salario de reserva que incluye el tiempo de cuidados y el tiempo disponible del otro perceptor. Es decir, la oferta laboral mercantil inicia cuando el salario ofrecido es mayor al salario de reserva. Suponiendo que se trata de un hogar nuclear, la oferta laboral de la persona m está relacionada con el salario su pareja h .

$$H_m = 0 \quad \text{si } w_m < WR_m \quad (4)$$

$$H_m = H_m(w_m, WR) \quad \text{si } w_m > WR_m \quad (5)$$

Donde $WR = WR(p, Td_m, y / p, w_h(T - Td_h))$ es el salario de reserva que incluye tanto las condiciones laborales de quien oferta trabajo como del “otro perceptor”, para dar cuenta de una decisión conjunta. H_m es la oferta laboral tal como fue descrita en (3), y ε_m es el residuo. Se incluye también la oferta laboral de la pareja, que incluye su salario y salario de reserva, en línea con el marco teórico. En un modelo probit binomial, esta persona elige si participar o no en el mercado, de acuerdo a las probabilidades:

$$\text{Prob}(H = 0) = \text{Prob}(\varepsilon_m > WR_m - w_m) = 1 - \Phi(WR_m - w_m) \quad (6)$$

$$\text{Prob}(H = 1) = \text{Prob}(\varepsilon_m < WR_m - w_m) = \Phi(WR_m - w_m) \quad (7)$$

Donde $\Phi(\cdot)$ es la función de densidad acumulada de la distribución normal.

Como solamente se pueden ver los salarios de las personas que participan, existe sesgo de selección muestral. Esta selección aparece cuando dos individuos difieren en sus características no observables al momento de su decisión de ingresar al mercado, las cuales inciden en su decisión de participación. Es decir, puede haber un grupo de igual potencial de trabajadores y trabajadoras que difieren en sus ofertas salariales, pero solamente se ven aquellas de quienes participan y por ello el valor esperado del residuo no es igual a cero, sino que depende de esta condición

(Simmons, 2001). De modo que para definir la oferta laboral corrigiendo este sesgo, se sigue el método de 3 etapas de Heckman⁷⁵. Primero, se calcula el sesgo de selección a través de un modelo de participación reducido (es decir, sin el salario). Considerando una función general de oferta laboral sin salario, de acuerdo a Heckman (1976, 1979), este sesgo está dado por:

$$\lambda_i = \frac{\phi(B_i\gamma_i)}{\Phi(B_i\gamma_i)} \quad (8)$$

Donde B_i es un vector de determinantes de la participación y γ_i es el vector de parámetros es decir los determinantes de la oferta laboral con excepción del salario; y ϕ es la función de densidad de probabilidad normal. A esta ratio se la denomina también Relación Inversa de Mills (IMR), representada por lambda⁷⁶. Con la inclusión del sesgo, se calcula el salario incluyendo IMR como un regresor:

$$\hat{w}_i = X_i\beta + \theta\lambda_i + v \quad (9)$$

El tercer paso es estimar la oferta laboral mediante una regresión de mínimos cuadrados ya que se trata de la oferta en horas, incluyendo el salario estimado. El interés es calcular las elasticidades descritas en (1) y (2). El interés en el análisis de las elasticidades se debe a que se asumen comportamientos distintos de hombres y mujeres frente al salario ofrecido, dadas en parte por las diferencias en salarios de reserva, en restricciones al ingreso al mercado y en la probabilidad de salida del mercado, que alteran el efecto sustitución e ingreso en forma diferenciada entre hombres y mujeres (Evers, 2008, Espino, 2009).

4.1.1 Especificación

El modelo de estimación del salario tiene dos conjuntos de variables independientes: i) características individuales de capital humano y ciclo de vida; ii)

⁷⁵ Para una discusión sobre los diferentes tipos de modelos de oferta laboral para la corrección de la selección ver Berndt (1990).

⁷⁶ Los valores medios de lambda representan la existencia de barreras a la entrada.

variables laborales. Se realizaron dos especificaciones. Para las ecuaciones salariales en la primera especificación se plantea un modelo minceriano simple más variables dummy por categoría ocupacional, y en la segunda se añaden variables para complementar las características del mercado laboral, que corresponden al sector de manufactura, agricultura y servicios sociales y personales, debido a que este sector tiene una alta incidencia de empleo femenino.

Para la ecuación de participación (probit completo), se utilizan cuatro tipos de variables i) de capital humano y ciclo de vida; ii) laborales, donde se describe la situación laboral del co-perceptor/a, así como de sus hijos/as mayores a 15 años; iii) demográficas que representen una restricción o liberación de tiempo relacionada con el trabajo del hogar, y iv) de situación económica del hogar. En la primera especificación se incluyen variables de condición laboral de la pareja como la participación laboral y la condición laboral de los hijos e hijas mayores a 15 años. En la segunda se añaden características familiares como la edad de la pareja⁷⁷, la asistencia a educación preescolar de los y las menores a 5 años; y en las variables laborales se añade el desempleo de la pareja. Las variables de ingreso, correspondientes al ingreso percapita, el ingreso laboral de la pareja y el ingreso no laboral, se incluyen en ambas ecuaciones.

La especificación formal es la siguiente, en modelos separados para hombres (h) y mujeres (m):

Para la ecuación de salario:

$$Y_{mi} = \beta_m + X_{mi}' \beta_{2,m} + Z_{mi}' \beta_{3,m} + v_{mi} \quad (10)$$

$$Y_{hj} = \beta_h + X_{hj}' \beta_{2,h} + Z_{hj}' \beta_{3,h} + v_{hj} \quad (10.1)$$

Donde X y Z son vectores de características de capital humano y condiciones laborales, respectivamente

⁷⁷ Los modelos se corren para hogares nucleares y extendidos con núcleo, ver sección de datos.

Para ecuación de participación laboral:

$$H_{mi} = \beta_m + X_{mi}'\beta_{1,m} + Z_{mi}'\beta_{2,m} + D_{mi}'\beta_{3,m} + Y_{im}'\beta_{4,m} + w_{im}'\eta_m + \varepsilon_{mi} \quad (11)$$

$$H_{hj} = \beta_h + X_{hj}'\beta_{1,h} + Z_{hj}'\beta_{2,h} + D_{hj}'\beta_{3,h} + Y_{hj}'\beta_{4,h} + w_{hj}'\eta_h + \varepsilon_{hj} \quad (11.1)$$

Donde X, Z, D, Y son vectores de capital humano, condiciones laborales, condiciones demográficas e ingresos; y w es un vector de salarios.

Para poder deducir la elasticidad salario de la oferta, en el caso de la oferta de horas de trabajo, la ecuación se cambia la especificación utilizando el logaritmo natural de las horas trabajadas y del salario horario.

$$\begin{aligned} \ln(H_{mi,hj}) = & \beta_{m,h} + X_{mi,hj}'\beta_{1,(m,h)} + Z_{mi,hj}'\beta_{2,(m,h)} + D_{mi,hj}'\beta_{3,(m,h)} \\ & + Y_{im,hj}'\beta_{4,(m,j)} + \ln(w_{im,hj})'\eta_{m,h} + \varepsilon_{mi,hj} \end{aligned} \quad (12)$$

Donde $\eta_{m,h}$ es la elasticidad salario de la oferta.

En el caso del modelo probabilístico, se deben calcular los efectos marginales dados por $\partial H/\partial \ln w$, que muestra el cambio en la probabilidad de participación debida a un cambio porcentual en el salario (que no es la elasticidad directa). La sumatoria de las probabilidades estimadas como proporción del total de población en edad de trabajar indica la tasa neta de participación estimada a nivel agregado. La elasticidad es la razón del cambio porcentual en el salario sobre el cambio en esta tasa.

4.2 Brecha salarial y discriminación

Como se ha dicho el mercado laboral en los países de estudio se caracteriza por su elevada segmentación, e inequidades dentro y entre estos sectores. A la vez, aparecen inequidades horizontales asociadas con la participación en el mercado laboral y con la situación específica de los y las trabajadoras una vez en él. En este

sentido, existe un primer nivel de exclusión dado por barreras a la entrada de las mujeres al mercado y un segundo nivel que se muestra en el acceso diferenciado a empleos de mejor calidad.

Por ello se propone realizar un análisis de la selección en dos niveles: en el ingreso al mercado (participación) y en el ingreso a un determinado sector, considerando dos sectores: moderno de pleno empleo y otro de subempleo, que se define como aquel trabajo por menos horas de las que se quisiera, más horas de las legales, o menor salario que el salario básico, de acuerdo a la definición de OIT (2009). Estos dos procesos generan a su vez brechas salariales, luego de controlar por las variables que han sido incluidas en los modelos salariales definidos anteriormente.

Aquí se propone utilizar la metodología de Newman y Oaxaca (2004), para definir la discriminación del mercado en el ingreso al mercado de trabajo y en las características de este ingreso, considerando que la exclusión del mercado, así como la exclusión de ciertos sectores (como por ejemplo, el formal o el regular) pueden analizarse como selección muestral, y ser tratadas de la misma forma.

El planteamiento de Newman (2004) parte de una crítica a la ampliamente utilizada metodología de Oaxaca-Blinder (Oaxaca, 1973, Blinder, 1973), que estima los salarios medios de hombres y mujeres a través de Mínimos cuadrados ordinarios y descompone las diferencias entre los salarios medios estimados en dos elementos: la diferencia entre características personales que tienen que ver con diferencias en productividad, y las diferencias en los coeficientes estimados, que se interpretan como los “retornos” o los efectos de características personales en los salarios. Esta última diferencia es considerada “no explicada” por características personales, y es la atribuida a factores como la discriminación. El modelo se fundamenta en el supuesto de que los salarios están basados en características personales y la discriminación se debe, esencialmente, a factores de oferta laboral.

La crítica realizada en Newman y Oaxaca (2004) apunta a incorporar elementos de la demanda de trabajo (el mercado), además de elementos de la oferta. Para ello se basa en una ampliación del análisis de sesgos de selección, considerándolos como

indicativo de la exclusión o barreras a la entrada, a través de una metodología de descomposición que incluye el valor del sesgo (λ) como elemento de discriminación (Newman y Oaxaca (2004)). Es decir, sustituyen las ecuaciones salariales por ecuaciones corregidas por sesgo de selección, con lo cual añaden “ λ s” correspondientes a hombres y mujeres como elemento adicional al componente de “no explicados”. Luego, avanzan en una descomposición adicional de estos sesgos, calculando un nuevo “ λ ” base, que resultaría si las mujeres enfrentasen la misma ecuación de selección que los hombres.

Para calcular las barreras a la entrada, como se dijo anteriormente, un primer paso es averiguar la probabilidad de entrar al mercado, y una vez en él, la probabilidad de estar en un trabajo de mejor calidad (formal y de pleno empleo). En cada una de estas etapas se calcula el sesgo por selección a través de la IMR.

De modo que, Newman y Oaxaca (2004) utilizan el concepto econométrico de selección, y lo ubican en la etapa de ingreso a la fuerza de trabajo y en una etapa posterior de posicionamiento en una determinada ocupación. Dado que, en presencia de selección muestral, los estimadores por MCO pueden ser sesgados e inconsistentes (Heckman, 1976, 1979), los autores plantean que la corrección por selección debería extenderse a la segunda etapa, y más aún, incluirse en la descomposición de los diferenciales salariales. Para el caso de la discriminación por género, si bien las relaciones de género son históricas y las diferencias en calificación, experiencia y educación también tienen raíces genéricas, es necesario tratar de aislar con la mayor precisión los efectos de estas relaciones, en este caso, en el mercado laboral. Esa es la finalidad de la metodología empleada que, si bien no consigue incluir todos los factores de género históricos y presentes, al igual que los referidos a la fijación del salario (institucionales) u otros que pueden tener relevancia en la explicación de la discriminación, extrae en forma econométrica los sesgos debidos a la no inclusión (no selección), al igual que aquellos que mantienen más bajos los salarios del grupo discriminado.

En esta línea, siguiendo el procedimiento étápico para definir las ecuaciones de salario corregidas por selección (Heckman, 1979), se tiene que la probabilidad de

estar en una determinada ocupación j (profesional, para el caso de Newman (2004)) es:

$$\begin{aligned} \text{Prob}(O_j > 0) &= \text{Prob}(\varepsilon_j > H_j\gamma) \\ &= \Phi(H_j\gamma) \end{aligned} \quad (13)$$

Donde O_j es la variable latente asociada con ser empleado en el sector u ocupación j , H_j es un vector de determinantes de la ocupación y $\Phi(H_j\gamma)$ es la función acumulada de distribución normal. Por lo tanto el salario esperado es:

$$\begin{aligned} E(w_j | O_j > 0) &= X_j\beta + E(\mu_j | \varepsilon_j > -H_j\gamma) \\ &= X_j\beta + \theta\lambda_j \end{aligned} \quad (14)$$

Donde w_j es el salario de la persona en la ocupación analizada, μ es el término de error de la ecuación de salario, y $\theta = \rho\sigma_\mu$; ρ el coeficiente de correlación entre ε_j y μ_j ; σ_μ es la desviación estándar de μ y λ_j es la IMR (ya definida en secciones anteriores).

Sobre esta base, los autores desarrollan primeramente la descomposición ya conocida del diferencial salarial de O-B, para hombres (h) y mujeres (m) dentro del sector j :

$$\bar{w}_h - \bar{w}_m = (\bar{X}_h\hat{\beta}_h + \hat{\theta}_h\hat{\lambda}_h) - (\bar{X}_m\hat{\beta}_m + \hat{\theta}_m\hat{\lambda}_m) \quad (15)$$

$$\bar{w}_h - \bar{w}_m = \bar{X}_h(\hat{\beta}_h - \hat{\beta}^*) + \bar{X}_m(\hat{\beta}^* - \hat{\beta}_m) + (\bar{X}_h - \bar{X}_m) + (\hat{\theta}_h\hat{\lambda}_h - \hat{\theta}_m\hat{\lambda}_m) \quad (16)$$

Donde $\hat{\beta}^*$ corresponde a la estructura salarial no discriminatoria, o la referencial. De acuerdo a los autores, si esta referencia es el salario masculino, se está mostrando la discriminación como “favoritismo” o preferencia hacia los hombres; si es el femenino, se está mostrando como trato desfavorable hacia las mujeres. También se puede utilizar el valor estimado de $\hat{\beta}$ tomado de un modelo de toda la población. Para el primer caso, la descomposición es:

$$\bar{w}_h - \bar{w}_m = \bar{X}_m(\hat{\beta}_h - \hat{\beta}_m) + (\bar{X}_h - \bar{X}_m)\hat{\beta}_h + (\hat{\theta}_h\hat{\lambda}_h - \hat{\theta}_m\hat{\lambda}_m) \quad (17)$$

Donde el primer elemento del lado derecho de (17) corresponde al efecto de discriminación. Cabe indicar que este elemento representa una “aproximación”, dado que se considera que mide las diferencias entre los estimadores para ambos que no están explicadas por características personales, del cargo, el sector o las horas de trabajo. Es decir, factores que representan “señales” observables de la productividad. De modo que se debería entender que este elemento recoge también otros factores que no son discriminatorios y que pueden elevar la productividad, tales como habilidades y talentos por los cuales las personas tuvieron mejor rendimiento educativo o acceso a profesiones mejor pagadas. No obstante, si se considera que las habilidades y talentos están normalmente distribuidos en toda la población, estos accesos diferenciados también pueden deberse a factores de género tales preferencias sociales (o individuales “acotadas por ellas”) asociadas con roles específicos hacia una determinada profesión o tipo de educación. De modo que si no se tiene mediciones más específicas de discriminación, se considera que el primer elemento del lado derecho de (17) es una buena proxy. No obstante, como se verá enseguida, sus autores han incorporado algunas críticas y afinado los métodos para tener mejores aproximaciones.

El segundo elemento del lado derecho de (17) corresponde a diferencias en características (factores observables que pueden incidir en diferencias salariales); y el tercero a diferencias en selección. Este último componente, que no estaba presente en las metodologías anteriores de descomposición, muestra las diferencias de oportunidad en el acceso de hombres y mujeres a un determinado sector (con un salario de mercado dado).

Como se observa, siendo σ siempre positivo por definición, si ρ es positivo para los hombres, un ρ negativo y mayor (en términos absolutos) para las mujeres incrementa el diferencial salarial (en la magnitud de $\hat{\lambda}_m$). Dado que $\hat{\lambda}_m$ se relaciona inversamente con la probabilidad de estar en el empleo que se analiza, un $\hat{\theta}_m$

negativo implica además que mientras mayor es esta probabilidad, esta brecha puede aumentar. Si por el contrario, $\hat{\theta}_m$ es positivo la brecha disminuye.

Luego, los autores avanzan con una descomposición del tercer elemento de (17), con el fin de identificar los efectos de la selección en la discriminación en el mercado, expresada en la brecha salarial.

$$(\hat{\theta}_h \hat{\lambda}_h - \hat{\theta}_m \hat{\lambda}_m) = \hat{\theta}_h (\hat{\lambda}_m^0 - \hat{\lambda}_m) + \hat{\theta}_h (\hat{\lambda}_h - \hat{\lambda}_m^0) + (\hat{\theta}_h - \hat{\theta}_m) \hat{\lambda}_m \quad (18)$$

Donde $\hat{\lambda}_m^0$ es la media de la IMR si las mujeres enfrentasen igual ecuación de selección que los hombres. El primer término del lado derecho de (18) mide el efecto de las diferencias en los parámetros de la ecuación de selección del empleo u ocupación de referencia, en el diferencial salarial. El segundo mide el efecto de variables que determinan el empleo en el sector y el tercero el “efecto puro” de la selección (o la diferencia entre los coeficientes γ de la ecuación de selección). Al incluir esta descomposición en la ecuación de diferencias salariales se obtiene:

$$\bar{w}_h - \bar{w}_m = \bar{X}_m (\hat{\beta}_h - \hat{\beta}_m) + \hat{\theta}_h (\hat{\lambda}_m^0 - \hat{\lambda}_m) + (\bar{X}_h - \bar{X}_m) \hat{\beta}_h + \hat{\theta}_h (\hat{\lambda}_h - \hat{\lambda}_m^0) + (\hat{\theta}_h - \hat{\theta}_m) \hat{\lambda}_m \quad (19)$$

Donde el primer elemento del lado derecho de (19) representa la discriminación al contratar o al ingresar a un empleo en el sector analizado; el segundo, la discriminación salarial hacia las mujeres que ya están en estos empleos. El tercer y cuarto elemento representan los efectos de las características individuales; y el último el efecto en el salario de estar o no seleccionado para ocupar un cargo en el sector analizado. Este último efecto tiene que ver con las diferenciales entre salarios debidas al cargo (que se suponen no discriminatorias y por lo tanto relacionadas exclusivamente con el cargo)⁷⁸. Es decir, los valores Proxy para la discriminación están en los dos primeros componentes de (19).

⁷⁸ Si bien en este caso particular se asume que las diferencias salariales por sector no tienen elementos discriminatorios, se debe indicar que esto puede ser relativizado. La economía feminista critica también el hecho de que algunos sectores u ocupaciones muestran salarios promedios menores porque están relacionados con actividades que tienen elementos de trabajo doméstico o cuidados, tales como enfermería y enseñanza parvularia, socialmente considerados de menor valor agregado.

En la presente investigación se propone analizar las diferencias salariales entre personas que están en empleos plenos de la economía frente a quienes se vinculan en modalidades de subempleo, o en condiciones más informales. Por ende, la selección es tripartita. En una especificación tal como (13) para toda la población, el subíndice j en la probabilidad toma valores de 0, 1 y 2, según corresponda a no ofertar trabajo, trabajar en empleo pleno o trabajar en subempleo.

Dado que se trata de más de dos alternativas, se desarrollan dos ecuaciones salariales⁷⁹: una para el empleo pleno y otra para el subempleo (por separado para hombres y mujeres), en donde se incluyen los componentes de selección correspondientes. El valor esperado en cada caso es:

$$\begin{aligned} E(w_1 | O_1 = 1) &= X_1\beta + E(\mu_1 | \varepsilon_1 > -H_1\gamma) \\ &= X_1\beta + \theta\lambda_1 \end{aligned} \quad (20)$$

$$\begin{aligned} E(w_2 | O_2 = 1) &= X_2\beta + E(\mu_2 | \varepsilon_2 > -H_2\gamma) \\ &= X_2\beta + \theta\lambda_2 \end{aligned} \quad (21)$$

Este planteamiento corresponde a una formulación del tipo multinomial probit, de donde se obtienen los valores de lambda por separado para cada tipo de empleo, para hombres y mujeres.

Las ecuaciones salariales son:

$$w_1 | O_1 = 1 = X_1\beta + \theta\lambda_1 + \nu \quad (22)$$

$$w_2 | O_2 = 1 = X_2\beta + \theta\lambda_2 + \nu \quad (23)$$

Con igual procedimiento, se obtienen los diferenciales salariales, en los que se incluye la selección por ingreso al mercado y a las dos opciones de trabajo, al igual que la discriminación salarial en cada sector:

⁷⁹ Ver Greene (2000), Cap. 19

$$\begin{aligned} \bar{w}_{h1} - \bar{w}_{m1} = & \bar{X}_{m1}(\hat{\beta}_{h1} - \hat{\beta}_{m1}) + \hat{\theta}_{h1}(\hat{\lambda}_{m1}^0 - \hat{\lambda}_{m1}) + \\ & (\bar{X}_{h1} - \bar{X}_{m1})\hat{\beta}_{h1} + \hat{\theta}_{h1}(\hat{\lambda}_{h1} - \hat{\lambda}_{m1}^0) + (\hat{\theta}_{h1} - \hat{\theta}_{m1})\hat{\lambda}_{m1} \end{aligned} \quad (24)$$

$$\begin{aligned} \bar{w}_{h2} - \bar{w}_{m2} = & \bar{X}_{m2}(\hat{\beta}_{h2} - \hat{\beta}_{m2}) + \hat{\theta}_{h2}(\hat{\lambda}_{m2}^0 - \hat{\lambda}_{m2}) + \\ & (\bar{X}_{h2} - \bar{X}_{m2})\hat{\beta}_{h2} + \hat{\theta}_{h2}(\hat{\lambda}_{h2} - \hat{\lambda}_{m2}^0) + (\hat{\theta}_{h2} - \hat{\theta}_{m2})\hat{\lambda}_{m2} \end{aligned} \quad (25)$$

No se requiere volver a calcular el modelo de participación, porque el interés del análisis está en las ecuaciones salariales. No obstante, si se quiere conocer la probabilidad real para cada tipo de trabajo, así como los efectos marginales de cada regresor en esta probabilidad, se debería correr el modelo no reducido incluyendo el salario estimado.

4.2.1 Especificación

La especificación utiliza las mismas variables que para el modelo de oferta laboral, pero en lugar de utilizar la variable de participación como dependiente se ha construido una variable de opción de trabajo, tanto para la persona analizada como para quien corresponda al otro perceptor⁸⁰, que es una variable tricotómica donde la opción 0 es la no participación laboral, la opción 1 es la participación en condiciones de subempleo y la opción 2 es la participación en pleno empleo. Los modelos econométricos serán similares a (10), (10.1), (11) y (11.1).

4.3 Crecimiento y brechas de oferta laboral

La naturaleza de los datos y los objetivos de la investigación permiten realizar un estudio basado en metodología de datos de panel. De acuerdo a Verbeek (2004)), la ventaja del análisis de panel, comparado con los modelos de series de tiempo o de corte transversal es que permite la identificación de ciertos parámetros o preguntas sin la necesidad de hacer supuestos restrictivos. Por ejemplo, es posible ver cambios a nivel individual en el tiempo, es decir mirar las diferencias entre

⁸⁰ "Pareja", de acuerdo a la nomenclatura utilizada

individuos debidas a características propias pero también a circunstancias que hacen que estas características se modifiquen entre períodos. Adicionalmente, el conjunto de datos en las bases de panel es mayor con lo cual se incrementan los grados de libertad; y las variables explicativas también varían en dos dimensiones (individuales y temporales), con lo cual los estimadores basados en datos de panel son con frecuencia más exactos que aquellos provenientes de otras fuentes, incluso con tamaños de muestra idénticos (dado que en modelos de corte transversal dos conjuntos de datos en dos puntos distintos del tiempo no contienen necesariamente los mismos individuos). Igualmente, en los modelos de panel se pueden diferenciar efectos de características específicas de los individuos que no varían en el tiempo, así como los efectos del tiempo que son comunes a los individuos. Finalmente, los datos de panel permiten reducir los problemas de identificación provenientes de endogeneidad en los regresores, en cuyo caso es posible introducir instrumentos “internos” (transformaciones temporales), así como distinguir entre una condición de dependencia real de una de dependencia espuria del estado⁸¹ en los resultados individuales, dado que las experiencias históricas de los individuos son observadas y están incluidas en los modelos.

De acuerdo al marco teórico presentado, se ha planteado como hipótesis que la oferta laboral femenina es contracíclica⁸², además de que es más elástica al salario que la oferta de los hombres. Las estimaciones individuales de la oferta laboral permiten verificar la presencia del segundo de estos efectos.

Por otro lado, se plantea que la feminización del mercado de trabajo puede generar incentivos al crecimiento económico a través de una reducción de costos salariales o (indirectamente), en una situación recesiva, promover el ahorro a través de intensificación del trabajo doméstico.

Por lo tanto, si se quiere analizar el efecto que tiene la brecha de participación y la brecha salarial en el crecimiento, se debe considerar esta simultaneidad. En este

⁸¹ Heckman, 1978, citado por Verbeek, 2005.

⁸² También lo es la masculina, como habíamos establecido, aunque con menor variabilidad alrededor del ciclo económico.

caso, siguiendo la experiencia de estudios como los de Klasen (2005) y Seguino (2002, 2005) entre otros, se propone un modelo de panel.

En su versión estática, el modelo de panel tiene la siguiente forma:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \sum_k \beta_{kit} X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (26)$$

Donde $i = (1, \dots, N)$ son individuos o grupos, $t = (1, \dots, T)$ son períodos; X_{kit} es un vector de dimensión k de variables explicativas que no incluye una constante; α_{it} es un vector de interceptos de n parámetros, β_{kit} es un vector de efectos parciales sobre X_{it} ; y ε_{it} es el vector de residuos.

Un elemento básico que permite de distinción entre los principales métodos de utilización de los datos de panel es el tratamiento de los efectos temporales e individuales. Para esto que se puede descomponer el error en tres elementos: uno invariante en el tiempo pero variable entre individuos, ν_i uno invariable entre individuos pero variable en el tiempo, γ_t y el restante μ_{it} , aleatorio independiente e idénticamente distribuido entre individuos, de modo que $\varepsilon_{it} = \nu_i + \gamma_t + \mu_{it}$, y (23) se puede escribir:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \sum_k \beta_{kit} X_{kit} + \nu_i + \gamma_t + \mu_{it} \quad (27)$$

Si el énfasis está en los aspectos individuales y su heterogeneidad, se utiliza de preferencia se utiliza el modelo en que $\gamma_t = 0$ y la discusión se centra en ν_i que capta los efectos de las variables que son peculiares para el i -ésimo individuo y que son constantes en el tiempo.

Sobre el comportamiento de ν_i , se pueden hacer tres supuestos alternativos: i) $\nu_i = 0$; ii) ν_i es distinta para cada individuo; o iii) ν_i es aleatoria.

El primer caso, $\nu_i = 0$, quiere decir que se asume que no hay diferencias propias de los individuos. Este supuesto da lugar al modelo “pooled”, en el cual se incluyen todos los datos individuales y por período en un solo conjunto de información. Este modelo es de la forma:

$$Y_{it} = \alpha + \sum_k \beta_{kit} X_{it} + \mu_{it}, \quad (28)$$

Este modelo se puede estimar con Mínimos Cuadrados ordinarios (MCO), en cuyo caso se aplican las normas regulares para endogeneidad⁸³, correlación serial, colinealidad y heterocedasticidad⁸⁴. No obstante, como se trata de modelos que incluyen evolución temporal de las variables es posible que exista autocorrelación y heteroscedasticidad, aún cuando se asume que no existen diferencias particulares, de modo que se deben realizar estimaciones robustas para ambos casos, y eventualmente utilizar Mínimos cuadrados Generalizados.

En el caso en que se asume que ν_i es un vector de N parámetros fijos desconocidos (propios de cada caso), se trata de un modelo de Efectos Fijos (EF), en el cual α_i será un intercepto que cambia entre individuos: $\alpha_i = \alpha + \nu_i$. En este modelo se asume que X_{it} son independientes de μ_{it} y que μ_{it} son independientes e idénticamente distribuidos con media cero y varianza σ_ε^2 . Adicionalmente, tanto α_i como las variables explicativas deben estar no correlacionadas con el error: $E(u_{it}) = 0$ y $E(\alpha_i, u_{it}) = E(x_{it}, u_{it}) = 0$. Por concepto, α_i debe estar correlacionado con las variables independientes; esto hace que la estimación por MCO no sea consistente ya que $E(u_{it}x_{it}) \neq 0$ ⁸⁵. Por otro lado, en el modelo de efectos fijos no se pueden incluir variables explicativas que no varían en el tiempo, dado que sus efectos se confunden con los individuales no observados. Adicionalmente, las

⁸³ Se entiende que existe exogeneidad estricta cuando X_{it} no está correlacionada con ε_{it} para todos los períodos. Si hay una correlación para un período distinto al contemporáneo, se habla de exogeneidad débil o predeterminación.

⁸⁴ Ver Veerbeek (2004), cap 4 y 5; Wooldridge (2000), Cap 10, 12.

⁸⁵ Esta es la diferencia básica con los modelos de efectos aleatorios, que se explican más adelante.

variables independientes x_{it} deben ser estrictamente exógenas (es decir, independientes del error contemporáneo y de otros períodos).

El modelo de EF es de la forma:

$$Y_{it} = \alpha_i + \sum_k \beta_{kit} X_{it} + \mu_{it}, \quad (29)$$

El modelo de efectos fijos da lugar a dos tipos de estimadores. El primero se denomina Método de Variables Dummy ($\hat{\beta}_{LSDV}$), y consiste en la introducción de un vector de variables dummy por cada individuo (para evitar colinealidad perfecta, se debe excluir una variable dicotómica). Este modelo es de la forma:

$$y_{it} = \alpha_1 + \nu_2 d_{2i} + \dots + \nu_n d_{ni} + \sum_k \beta_k x_{it} + \nu_{it} \quad (30)$$

Donde α_1 corresponde a la variable dummy excluida⁸⁶. Un problema potencial con este modelo es que puede quitar grados de libertad cuando N es grande.

El segundo estimador por efectos fijos consiste en eliminar los efectos individuales a través calcular las diferencias de los valores individuales las variables respecto a su media global, o respecto al valor inmediato anterior (primeras diferencias). En el primer caso, el estimador ($\hat{\beta}_{FE}$) se calcula obteniendo las desviaciones tanto de la variable dependiente como de las explicativas y el error.

$$Y_{it} - \bar{y}_i = (X_{it} - \bar{x}_i)\beta + (\mu_{it} - \bar{\mu}_i) \quad (31)$$

Donde Y_{it} y X_{it} son valores individuales en cada período, \bar{Y}_i , \bar{X}_i y $\bar{\mu}_i$ valores promedio globales por individuo. Esta transformación produce observaciones “desviadas” de la media ya no incluyen los efectos individuales; ν_i y la constante del modelo desaparecen, de modo que hay consistencia en el estimador intragrupos

⁸⁶ Este formato es aplicable también para los modelos con efectos temporales, con la inclusión de dummies por período. No obstante puede haber mayor riesgo de autocorrelación. Igualmente, se pueden incluir a la vez efectos que cambian temporalmente y por individuos.

o de efectos fijos aun cuando haya correlación de las variables explicativas con la heterogeneidad no observable entre individuos.

El estimador $\hat{\beta}_{EF}$ que resulta se denomina estimador “*Within Estimator*”, dado que muestra los cambios que afectan a un individuo sobre sí mismo a través del tiempo.

$$\hat{\beta}_{EF} = \left(\sum_i^N \sum_t^T (X_{it} - \bar{X}_i)(X_{it} - \bar{X}_i)' \right)^{-1} \sum_i^N \sum_t^T (X_{it} - \bar{X}_i)(Y_{it} - \bar{Y}_i) \quad (32)$$

Al ser X_{it} independientes de μ_{it} , $\hat{\beta}_{EF}$ es insesgado, y para que sea consistente se requiere que $E\{(X_{it} - \bar{X}_i), v_{it}\} = 0$ y que \bar{X}_i no esté correlacionada con el error. Esto último quiere decir que tampoco debería haber correlación de X con los errores en períodos anteriores: $E\{X_{it}, v_{is}\} = 0 \forall s, t$. Adicionalmente deben cumplirse los supuestos de homocedasticidad y no autocorrelación de los errores.

En el caso del modelo de Primeras Diferencias $\hat{\beta}_{PD}$, eliminan los efectos fijos no observados a través de restar los valores de las variables en dos períodos de tiempo consecutivos, tal como se dijo antes. La expresión, similar a la de intra grupos, expresa estas diferencias:

$$y_{it} - y_{it-1} = (x_{it} - x_{it-1})\beta + (u_{it} - u_{it-1}) \quad (33)$$

Igualmente, se requiere que el error diferenciado no esté relacionado con las variables explicativas diferenciadas; en este caso el error contemporáneo no debe estar correlacionado con las variables explicativas de los dos períodos involucrados en la diferencia. Por otro lado, el error diferenciado no debe tener correlación serial, lo cual es posible si es un paseo aleatorio o no estacionario (sin un patrón definido). De acuerdo a Martín (2007), un problema con este método es que puede presentar autocorrelación entre los residuos diferenciados, ya que dos diferenciales consecutivos pueden contener el mismo elemento; este se puede

solucionar a través de MCG en que se eliminan las variaciones entre individuos, dado que solamente se toman en cuenta las diferencias temporales.

El tercer caso, en que se asume que v_i es una variable aleatoria, si bien diferente entre los individuos, puede ser tratada como parte de una distribución con media μ y varianza σ_α^2 . Esto equivale a decir que los individuos son “tomas” aleatorias de una población, y los interceptos independientes de las variables explicativas. Este enfoque corresponde al modelo de Efectos Aleatorios. En el modelo de Efectos Aleatorios las diferencias entre individuos son incorporadas en el término de error, de modo que se trata de un error de dos componentes: un invariante en el tiempo pero diferente entre individuos, y otro no correlacionado e independiente. La forma del modelo de Efectos Aleatorios es:

$$Y_{it} = \nu + \sum_k \beta_{kit} X_{it} + v_i + \mu_{it} \quad (34)$$

Donde v_i es *iid* con $N(0, \sigma_\eta^2)$ y u_{it} *iid* $N(0, \sigma_u^2)$. toda correlación del término de error en el tiempo es atribuida a efectos individuales. Se asume que v_i y μ_{it} son mutuamente independientes e independientes de $X_{js} \forall j, s$.

Para conseguir buenos estimadores de efectos aleatorios se requiere que no haya correlación entre los componentes del término de error; que estos términos tampoco estén autocorrelacionados, y que haya exogeneidad de las variables explicativas. La estructura de estos componentes muestra que, si bien hay independencia intratemporal, puede no haber independencia intertemporal. Es decir, $v_i + \mu_{it}$ - a menos que $\sigma_\alpha^2 = 0$ - presenta una forma de autocorrelación, con lo cual, no es eficiente el uso de MCO, y se obtiene un estimador más eficiente por Mínimos cuadrados Generalizados (MCG), para lo cual se transforman los errores $v_i t_T + \mu_i$, donde $t_T = (1, 1, \dots, 1)$ de dimensión T, y $\mu_i = (\mu_{i1}, \dots, \mu_{iT})$.

El estimador $\hat{\beta}_{GLS}$ es una transformación proveniente de la nueva matriz de covarianzas con errores transformados⁸⁷:

$$\hat{\beta}_{GLS} = \left(\sum_i^N \sum_t^T (\mathbf{X}_{it} - \bar{X}_i)(\mathbf{X}_{it} - \bar{X}_i)' + \psi \sum_t^T (\mathbf{X}_t - \bar{X})(\mathbf{X}_t - \bar{X})' \right)^{-1} \times \left(\sum_i^N \sum_t^T (\mathbf{X}_{it} - \bar{X}_i)(Y_{it} - \bar{Y}_i) + \psi \sum_t^T (\mathbf{X}_t - \bar{X})(Y_t - \bar{Y})' \right) \quad (35)$$

Donde $\psi = \frac{\sigma_v^2}{\sigma_\mu^2 + T\sigma_v^2}$, y las expresiones que acompañan a ψ son desvíos individuales de las medias globales. Si $\psi = 0$, tenemos el estimador de Efectos fijos. Si $T \rightarrow \infty, \psi \rightarrow 0$, y por ende se puede utilizar tanto el estimador de efectos fijos como el de efectos aleatorios.

Hay dos estimadores que se derivan de este análisis: el estimador *between*, $\hat{\beta}_B$ ⁸⁸, que analiza los cambios entre individuos en un período (transversalmente), y el estimador de Efectos Aleatorios $\hat{\beta}_{EA}$ que es la versión “estimada” del $\hat{\beta}_{GLS}$. Dado que σ_ε^2 y σ_α^2 son desconocidos, el estimador de efectos aleatorios $\hat{\beta}_{EA}$ proviene de estimar estas varianzas como un primer paso. El estimador $\hat{\sigma}_\varepsilon^2$, surge de los residuos de la transformación *within* y $\hat{\sigma}_\alpha^2$ surge de los residuos de la transformación *between*.

La decisión sobre el uso del modelo de Efectos fijos o aleatorios radica en el rol de v_i , que tiene que ver con las características y naturaleza de los datos, así como con los fines analíticos de uno u otro enfoque. En primer lugar, de lo presentando

⁸⁷ Para el detalle ver Verbeek, 2004.

⁸⁸ $\hat{\beta}_B$ destaca la información entre individuos en un mismo período, y no incluye la información intertemporal:

$$\hat{\beta}_B = \left(\sum_i^N (\mathbf{X}_i - \bar{X})(\mathbf{X}_i - \bar{X})' \right)^{-1} \sum_i^N (\mathbf{X}_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})$$

De modo que $\hat{\beta}_{GLS}$ es un promedio ponderado de $\hat{\beta}_B$ y $\hat{\beta}_{EF}$

$$\hat{\beta}_{GLS} = \Delta \hat{\beta}_B + (\mathbf{I}_k - \Delta) \hat{\beta}_{EF}$$

Donde Δ es una matriz de ponderadores proporcional al inverso de la matriz de covarianzas de $\hat{\beta}_B$. Por consiguiente, $\hat{\beta}_{GLS}$ es la combinación óptima de los estimadores *between* y *within*, y por ende es más eficiente que ambos.

anteriormente se puede intuir que si T es pequeño y N es grande, la decisión hace una gran diferencia; no así en el caso opuesto, en especial si T es grande, ya que el término de diferenciación entre los dos modelos se minimiza. El enfoque de efectos fijos está condicionado por los valores de ν_i , es decir que se considera la distribución de Y_{it} , dado ν_i . Esto tiene sentido si los individuos de la muestra son “únicos”, y no pueden ser vistos como una toma aleatoria de una población. Es decir, es apropiado cuando se trata de países, regiones, o grandes conglomerados de industrias (por ejemplo), y por ende las estimaciones y conclusiones se pueden referir a cada caso en particular además del conjunto. En el caso del enfoque de efectos aleatorios, no está condicionado por ν_i a nivel individual, sino que estos efectos individuales están “integrados” en las demás variables explicativas. No hay interés en el ν_i de una persona en particular, es decir, que el valor esperado de Y_{it} solo depende de estas variables explicativas⁸⁹.

Más formalmente, para conocer especificación más adecuada se debe evaluar la correlación entre ν_i y las variables explicativas. Si existe correlación se trata de un modelo de efectos fijos, de lo contrario, se trata de un modelo de efectos aleatorios. Como ν_i no es observable, asumir que no existe correlación entre esta variable y las variables explicativas es un supuesto fuerte, ya que tanto las características de los individuos (aun cuando sean aleatorias) como los regresores tienen un efecto en la variable dependiente que podría estar correlacionado con variables comunes, no incluidas en el modelo. Para esto, el test de Hausman compara dos estimadores: uno consistente para la hipótesis nula de que no hay correlación (en cuyo caso se trata de un modelo de efectos aleatorios), y otro que es consistente para ambas hipótesis (en cuyo caso se trata de un modelo de efectos fijos). Una diferencia significativa entre ambos indica que se rechaza la hipótesis nula (es decir, existe correlación) y se adopta un modelo de efectos fijos. El estadístico Hausman tiene la forma:

$$H = (\hat{\beta}_{EF} - \hat{\beta}_{EA})' \left[\hat{V} \left\{ \hat{\beta}_{EF} \right\} - \hat{V} \left\{ \hat{\beta}_{EA} \right\} \right]^{-1} (\hat{\beta}_{EF} - \hat{\beta}_{EA}) \quad (36)$$

⁸⁹ Por otro lado, ambos modelos son iguales si el valor esperado de α_i es cero.

De acuerdo a Hsiao (2003), si T tiende a infinito $\hat{\beta}_{FE}$ y $\hat{\beta}_{RE}$ convergen con lo cual no se rechaza la hipótesis nula y se puede usar uno de efectos aleatorios.

La naturaleza del análisis de la relación entre crecimiento y desigualdad de género, así como la relación de causalidad planteada en el marco conceptual presentado requieren de un análisis que vincule las brechas de género en el mercado laboral y sus consecuencias en el crecimiento de la economía, en este caso representado por el crecimiento del producto. Por ello se hace más adecuado incluir variables que tengan en cuenta sus valores anteriores, en especial en aquellos casos de interés para el presente análisis. Si bien no se va a realizar un análisis de convergencia en crecimiento, se parte de un **modelo dinámico** autoregresivo para explicar sus consecuencias en el modelo econométrico de panel, y de allí se incorporan otras variables rezagadas, con el fin de explicar el modelo que se va a utilizar en la investigación.

La forma general del modelo dinámico autoregresivo en niveles, sin otras variables explicativas, es la siguiente:

$$Y_{it} = \gamma Y_{i,t-1} + \alpha_i + \varepsilon_{it} \quad (37)$$

En este modelo ya no existe exogeneidad estricta de los regresores, porque $Y_{i,t-1}$ siempre dependerá de α_i dado que la variable *within* rezagada está correlacionada con el error *within* transformado, para una T fija (ver Verbeek, 2004). En el caso de efectos fijos existe mayor probabilidad de que exista correlación entre estos efectos y las variables explicativas que para el modelo estático ya que el valor futuro depende del valor contemporáneo de los residuos [$E(y_{is}u_{it}) \neq 0$ para $s > t$ y $E(y_{is}u_{it}) = 0$ en cualquier otro caso] lo cual le convierte en predeterminada o débilmente exógena (Martín, 2007). En caso de efectos aleatorios, se debe tratar de diferenciar la dinámica propia del sistema de la que está dada por la heterogeneidad no observable, incluida en el error. Si existe correlación se trata de una variable endógena porque está correlacionada con el error contemporáneo a

través de la variable dependiente contemporánea ($u_{it} + v_i$), [$E(y_{it-1}(u_{it} + v_i)) \neq 0 \forall t$]. Por esto se debe verificar la correlación entre los efectos y las variables explicativas, a través de procedimientos similares a los del caso estático⁹⁰.

Por otro lado, la variable rezagada tiene correlación con v_i dado que la rezagada genera un proceso que da como resultado Y_t que está relacionada con el error actual. Esto hace que los estimadores MCO así como los utilizados en el panel estático sean sesgados e inconsistentes.

De acuerdo a Bond (2002), dado que se tratan los efectos individuales como estocásticos, están necesariamente correlacionados con la variable rezagada. Esto, sumado al supuesto de que las perturbaciones son serialmente no correlacionadas, implica que el estimador de la variable rezagada en la ecuación de nivel es inconsistente, dado que la variable rezagada está correlacionada con el término de error por la presencia de efectos individuales, y esta correlación no se pierde a medida que la muestra es mayor ni con más períodos. Los resultados por variable omitida muestran que, el estimador para muestras grandes de MCO está sesgado hacia arriba (por exceso).

Por otro lado, el estimador “within” que elimina el efecto individual, tiene problemas de sesgo al existir una correlación entre las variables rezagadas diferenciadas de su media y los efectos fijos diferenciados de su media (este sesgo tiende a eliminarse cuando T tiende a infinito), dado que existe correlación no contemporánea entre los elementos de las diferencias (por ejemplo, la variable retardada que compone la diferencia actual, y el efecto fijo retardado que compone la diferencia del período anterior)⁹¹. En conjunto, todos estos sesgos parciales conforman una correlación total negativa (la mayoría de las correlaciones parciales son negativas), cuyo sesgo no disminuye cuando N tiende a infinito si T se mantiene fijo (cuando T tiende a infinito, como las variables en diferencia tienden a cero por concepto, este sesgo tiende a desaparecer). Dado que una variable

⁹⁰ Aquí aplica también el test de Hausman, cuyo procedimiento se realiza en la presente investigación.

⁹¹ Ver la demostración en Bond, S. (2002), "Dynamic Panel Data Models: A Guide to Microdata Methods and Practice", *Portuguese Economic Journal*, 1, pp. 141-162.

explicativa es predeterminada respecto al término de error ε_{it} (lo cual le quita exogeneidad) y el estimador within introduce realizaciones de las series de μ_{it} en el error transformado, de acuerdo a Bond (2002), al menos en muestras grandes, el estimador within estará sesgado hacia abajo. De modo que, el estimador consistente debería estar ubicado entre el del MCO y el Intra-grupos.

Otro problema del modelo general es el de la autocorrelación de los errores, especialmente si se trata de series largas, ya que puede existir un comportamiento sistemático de los errores debido a que factores como la omisión, errores en la construcción de los modelos o efectos no observados pueden tener continuidad y afectar a los valores futuros de las variables endógenas (Martín, 2007). En la misma línea, pueden existir problemas de elevada persistencia de las series.

La incorporación de variables explicativas al modelo general puede producir estos mismos problemas cuando se trata de variables endógenas o débilmente exógenas, que al tener una relación endógena con el error y tienen también relación con por ende con los efectos individuales, en el caso de efectos aleatorios. Y en el caso de efectos fijos, si existe una correlación entre el efecto individual y las variables explicativas y éstas son endógenas o débilmente exógenas, los estimadores serán sesgados.

Si se utiliza el método de primeras diferencias que también elimina el efecto individual. En este caso tenemos:

$$Y_{it} - Y_{i,t-1} = \gamma(Y_{i,t-1} - Y_{i,t-2}) + (\varepsilon_{it} - \varepsilon_{i,t-1}), \quad t = 2, \dots, T \quad (38)$$

Claramente, una estimación para (34) a través de OLS es inconsistente puesto que $Y_{i,t-1}$ y $\varepsilon_{i,t-1}$ están correlacionados, incluso si T tiende a infinito. Es decir, esta transformación tampoco elimina todas las posibles correlaciones del modelo, ya que el término de error de la ecuación en diferencias contiene el error rezagado que está correlacionado negativamente con la variable rezagada en el primer período, con lo cual la primera diferencia de la rezagada será indígena respecto a la

primera diferencia del error. De forma similar al caso del estimador “within”, el estimador tenderá a tener sesgo a la baja (por defecto) (Martín, 2007)

Como alternativa se han propuesto estimadores de variables instrumentales como el desarrollado por Anderson y Hsiao (1982), en el cual se sustituye la variable rezagada en diferencias por una combinación lineal de variables que no estén correlacionadas con el error retardado. Se pueden utilizar por ejemplo las mismas variables rezagadas. Se requiere no obstante que ε_{it} no esté autocorrelacionado y que la variable en el período inicial no esté correlacionada con el término de error, para el caso de más de 1 período. Por ejemplo para $T=3$, el segundo rezago puede ser un buen instrumento puesto que está correlacionado con la primera diferencia de Y pero no con el error contemporáneo. Así se conforma el vector de instrumentos $(y_{i,0}, \dots, y_{it-2})$. Igualmente, esto aplica para la incorporación de otras variables explicativas rezagadas.

No obstante, a medida que T aumenta hay un problema de sobreidentificación (ya que se añade un instrumento válido por cada período, y no se aumenta la variable rezagada a la que sustituye), de modo que el término de error en diferencias puede estar correlacionado serialmente en forma de una media móvil. Por otro lado, hay un problema cuando el coeficiente del primer rezago tiende a 1, con lo cual los instrumentos de los demás períodos son poco informativos (si se trata de una serie persistente o una raíz unitaria, por ejemplo) y los instrumentos no válidos porque estarán no correlacionados con el rezago en diferencias.

La alternativa para enfrentar estas dificultades es un conjunto de estimadores basados en el Método Generalizado de Momentos (GMM). Este método puede enfrentar problemas de endogeneidad al igual que correlación con los efectos individuales. Para aplicar este modelo se debe primeramente aplicar un método para eliminar el componente individual. De preferencia se utilizan las transformaciones en primera diferencia dado que no introducen todos los valores rezagados de v_{it} .

Los estimadores GMM que parten de ecuaciones en primeras diferencias (GMM DIF) aplican una matriz de restricciones de ortogonalidad (condiciones de momentos) a la ecuación en diferencias. Las condiciones de momentos se refieren a la no correlación entre las diferenciales de los errores y las variables rezagadas que se incluyen como instrumentos. Si se quiere utilizar las primeras diferencias, la condición de momento es

$$p \lim \frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T (\varepsilon_{it} - \varepsilon_{i,t-1}) Y_{i,t-2} = E\{(\varepsilon_{it} - \varepsilon_{i,t-1}) Y_{i,t-2}\} = 0 \quad (39)$$

Por cada período es posible identificar una condición de momento similar, por ejemplo si $T=4$, se tiene para $t=2$:

$$E\{(\varepsilon_{i2} - \varepsilon_{i,1}) Y_{i,0}\} = 0$$

Para $t=3$

$$E\{(\varepsilon_{i3} - \varepsilon_{i,2}) Y_{i,1}\} = 0$$

Lo cual implica también

$$E\{(\varepsilon_{i2} - \varepsilon_{i,1}) Y_{i,0}\} = 0$$

Es decir, para cada período posterior, las condiciones se acumulan. De modo que, para T se puede definir un vector de errores transformados:

$$\Delta E = \begin{pmatrix} \varepsilon_{i2} - \varepsilon_{i,1} \\ \dots \\ \varepsilon_{iT} - \varepsilon_{i,T-2} \end{pmatrix} \quad (40)$$

Y una matriz de instrumentos

$$Z_i = \begin{pmatrix} Y_{i0} \\ (Y_{i0}, Y_{i1}) \\ \vdots \\ (Y_{i0}, \dots, Y_{i,T-2}) \end{pmatrix} \quad (41)$$

Lo cual nos da el conjunto de condiciones de momentos:

$$E\{Z'_i \Delta \varepsilon_i\} = 0 \quad (42)$$

Es decir

$$E\{Z'_i (\Delta Y_i - \gamma Y_{i,-1})\} = 0 \quad (43)$$

El estimador de GMM es aquel para el cual el vector de momentos es lo más aproximado a cero. Esto se obtiene de minimizar, en términos de los momentos muestrales establecidos la expresión cuadrática:

$$\min_{\gamma} \left[\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Z'_i (\Delta Y_i - \gamma Y_{i,-1}) \right]' W_N \left[\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Z'_i (\Delta Y_i - \gamma Y_{i,-1}) \right] \quad (44)$$

Donde W_N es una matriz de ponderación positiva semidefinida, que depende del tamaño de la muestra N . La primera condición de minimización es la que proporciona el estimador del Método generalizado de Momentos:

$$\hat{\gamma}_{GMM} = \left[\left(\sum_{i=1}^N \gamma Y'_{i,-1} Z_i \right) W_N \left(\sum_{i=1}^N Z'_i \gamma Y_{i,-1} \right) \right]^{-1} \times \left[\left(\sum_{i=1}^N \gamma Y'_{i,-1} Z_i \right) W_N \left(\sum_{i=1}^N Z'_i \gamma Y_{i,-1} \right) \right] \quad (45)$$

La matriz de ponderación debe dar la menor varianza asintótica para el estimador. Siendo esta matriz asintóticamente proporcional al inverso de la covarianza de la matriz de momentos muestrales, debe cumplir

$$p \lim_{N \rightarrow \infty} W_N = V\{Z'_i \Delta \varepsilon_i\}^{-1} = E\{Z'_i \Delta \varepsilon_i \Delta' \varepsilon_i Z_i\}^{-1} \quad (46)$$

De modo que la matriz de ponderación, en ausencia de restricciones sobre la covarianza del error, se estima utilizando el estimador de γ , también llamado “one step”⁹²:

$$\hat{W}_N^{opt} = \left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Z'_i \Delta \hat{\varepsilon}_i \Delta' \hat{\varepsilon}_i Z_i \right)^{-1} \quad (47)$$

El enfoque general de GMM no impone que ε_{it} sea iid sobre individuos y tiempo. No obstante, esta es una condición necesaria para garantizar las condiciones de momentos. De modo que, en lugar de estimar la matriz de ponderaciones no restringida, es posible imponer ausencia de autocorrelación en los errores. En este caso,

$$E\{\Delta \hat{\varepsilon}_i \Delta' \hat{\varepsilon}_i\} = \sigma_\varepsilon^2 \begin{bmatrix} 2 & -1 & 0 & \dots & 0 \\ -1 & 2 & -1 & \dots & 0 \\ 0 & -1 & 2 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 2 \end{bmatrix} \quad (48)$$

Es decir, el estimador $\hat{\gamma}_{GMM}$ es consistente a medida que N tiende a infinito, pero sólo es eficiente cuando los errores son homocedásticos y no están autocorrelacionados. No obstante, el estimador en dos etapas puede presentar una varianza sesgada por defecto para muestras finitas⁹³, de modo que se recomienda utilizar el de una etapa en estos casos.

⁹² El estimador GMM DIF “two-step” incluye en la matriz de ponderaciones las diferenciales del residuo obtenido a partir del estimador en una etapa.

⁹³ De acuerdo a Tauchen (1986) Arellano y Bond (1991), Ziliak (1997) o Blundell y Bond (1998), citados por Martín (2007).

La presente investigación contiene un N pequeño, de modo que se prefiere utilizar el estimador en una etapa.

Es necesario mantener el supuesto de ausencia de autocorrelación entre los residuos de la ecuación en niveles, ya que existirá correlación serial entre los errores estimados de las distintas ecuaciones en diferencias (Δv_{it} con Δv_{it-1} al compartir el término v_{it-1} y con Δv_{it+1} al compartir el término v_{it}). En este caso, será necesario comprobar que no existe correlación serial de segundo orden en los residuales de primera diferencia⁹⁴. En segundo lugar, existirá correlación entre Δy_{it-1} y Δv_{it} , lo que introduce un sesgo en el parámetro estimado.

La estimación GMM del modelo en diferencias (GMM DIF) exige, por consiguiente, encontrar variables incorrelacionadas con Δv_{it} , pero correlacionadas con la variable a la que deberá sustituir (Δy_{it-1}), suponiendo que no existe correlación serial en v_{it} y que las condiciones iniciales y_{i1} están predeterminadas o incorrelacionadas con v_{it} para $t=2, \dots, T$.

Esto quiere decir que para $t=3$, el modelo estaría exactamente identificado al contar con una sola variable instrumental. Pero para períodos posteriores el modelo estará sobreidentificado, dado que el vector de instrumentos disponibles sería $(y_{i1}, \dots, y_{it-2})$. Para verificar si existe sobreidentificación (para $T \geq 3$), se utiliza el test de Sargan-Hansen que se utiliza para ver si hay correlación de los instrumentos del modelo sobreidentificado y el término de error. El *test de Sargan* se calcula a partir de la siguiente ecuación:

$$S_q = N \left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Z_i' \Delta \hat{\epsilon}_{i2} \right)' W_{2N} \left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Z_i' \Delta \hat{\epsilon}_{i2} \right) \quad (49)$$

⁹⁴ Para esto se puede utilizar el test de autocorrelación AR() de Arellano y Bond (1991).

El estadístico S tiene una distribución chi-cuadrado. La hipótesis nula es que los instrumentos son válidos con q grados de libertad que corresponden a la diferencia entre el número de instrumentos menos el número de parámetros⁹⁵.

En el caso de modelos multivariados, en donde se incluyen variables explicativas adicionales, la especificación es la siguiente

$$Y_{it} = \beta X_{it} + \gamma Y_{i,t-1} + \alpha_i + \varepsilon_{it} \quad (50)$$

Donde α_i es el vector de efectos propios X_{it} es el vector de variables explicativas. En el modelo que se propone para esta investigación estas son las variables de interés, dado el marco conceptual propuesto.

Si se asume un modelo de efectos fijos, el estimador Intra grupos tendrá un sesgo hacia abajo tal como el descrito anteriormente. Asimismo, el parámetro β puede tener diversos sesgos: puede ser endógeno por la naturaleza de las variables (en el caso de la investigación, macro variables), puede haber correlación entre las variables explicativas y la variable retardada, o entre las variables explicativas y el efecto individual

Para esto el estimador de Momentos en Diferencias presenta las mismas condiciones para y_{it-1} . No obstante es necesario proponer condiciones de momentos para las propiedades de las variables explicativas. Igualmente, también se transforma el modelo original en diferencias, como un primer paso.

Luego se debe verificar si existe correlación entre X_{it} con ε_{it} o con v_{it} . En el caso de que X_{it} sea estrictamente exógena, se puede añadir X_{i1}, \dots, X_{iT} al listado de instrumentos para la ecuación de primera diferencia de cada período o también se puede reemplazar las primeras diferencias de X_{i1}, \dots, X_{iT} como sus propios

⁹⁵ El estadístico es válido para cuando se asumen errores homoscedásticos, de lo contrario habrá que correr modelos robustos para heteroscedasticidad o utilizar otros tests (como el de Hansen, ver Martín, 2007)

instrumentos. En ese caso, se imponen las condiciones de momentos, para cada período:

$$E\{\Delta X_{it} \Delta \varepsilon_{it}\} = 0 \quad (51)$$

Si, por el contrario, se asume que X_{it} tiene correlación con v_{it} , se procede de igual forma que para la variable dependiente rezagada. Si X_{it} no está correlacionada con los efectos individuales, se incluyen condiciones adicionales de momentos para la ecuación de niveles. Si se asume que X_{it} es endógena (está correlacionada con el error contemporáneo ε_{it}) los instrumentos en niveles (los rezagos) son válidos para las diferencias, pero no deben estar correlacionados con los errores de la ecuación en diferencias, dado que los valores rezagados de ε_{it} - que son elementos de la ecuación de diferencias - se correlacionan con los valores futuros de X_{it} , no con sus valores pasados. Por ello, rezagos de dos o más períodos son instrumentos válidos de las ecuaciones de primeras diferencias para $t = 3, 4, \dots, T$. Estos instrumentos se pueden añadir a las condiciones de momentos dadas por las diferencias.

Si se tiene variables no estrictamente exógenas o predeterminadas, en cuyo caso los valores actuales y rezagados de X_{it} no están correlacionados con el error actual, tenemos que $E\{X_{it} \varepsilon_{is}\} = 0 \quad \forall s \geq t$. En este caso, $X_{i,t-1}, \dots, X_{i,T-1}$ son instrumentos válidos para las ecuaciones de primera diferencia en el período t . Las condiciones de momentos son:

$$E\{X_{i,t-j} \Delta \varepsilon_{it}\} = 0 \quad \text{para } j = 1, \dots, t-1 \text{ y } t = 3, \dots, T \quad (52)$$

Para la especificación de un modelo se puede combinar ambos casos, de variables exógenas y predeterminadas, de modo que la matriz Z_i debe ajustarse a estas condiciones.

En resumen, se puede combinar diferencias de un período rezagado hacia atrás cuando se trata de variables exógenas débiles o predeterminadas, rezagos cuando se asume endogeneidad, o las primeras diferencias cuando se asume exogeneidad (como sus propios instrumentos). La matriz de instrumentos será una combinación de estos tres casos. Luego se realiza el cálculo de estimadores GMM DIF tal como se describe en el caso univariado.

No obstante, de acuerdo a Martín (2007), los estimadores GMM DIF enfrentan algunas críticas basadas en estudios de simulación. Estas críticas plantean la presencia de sesgos en muestras finitas, que se deben al supuesto de ausencia de correlación serial en los términos de error, supuesto que puede resultar poco realista en series temporales (en especial en variables macroeconómicas). La relajación de este supuesto puede arrojar estimadores DIF no consistentes. Por otro lado, existe un problema con las muestras finitas en compañía de una gran cantidad de condiciones de momentos que pueden provocar la presencia de instrumentos débiles (poco correlacionados con la variable endógena). Esto ocurre ante todo cuando el número de períodos es mayor al número de individuos⁹⁶ (que es el caso de la presente investigación). Finalmente, en los modelos autoregresivos, si el coeficiente de la variable dependiente rezagada es cercano a 1, el parámetro no puede ser identificado utilizando las condiciones de momentos, ya que los instrumentos de primeras diferencias son muy poco explicativos y por ende débiles. De acuerdo a Blundell y Bond (1998), esto genera que el estimador en diferencias esté sesgado hacia abajo, en especial cuando T es pequeño.

A partir de estas críticas se desarrolló una transformación del estimador DIF, denominada GMM SYS (extendido o de sistema). El proceso de estimación utiliza tanto ecuaciones en diferencias como de nivel. En el primer caso se incluyen rezagos como instrumentos y en el segundo se añaden condiciones de momentos en diferencias a las condiciones de momentos en niveles. Para que estos instrumentos sean válidos se requiere que estas condiciones no estén correlacionadas con los efectos individuales ($E(v_i \Delta y_{it-1}) = 0$ y $E(v_i \Delta X_{it}) = 0$ para

⁹⁶ Arellano y Bond (1991), citados por Martín (2007)

$i=1,\dots,N$ y $t=3,\dots,T$). Una ventaja de esto es que la no correlación entre las transformaciones en diferencias de X_{it} y el efecto individual permite que los niveles de estas variables puedan tener correlación con los efectos fijos. Los tests para verificar estas condiciones son similares a los utilizados para los estimadores DIF.

Dada la inclusión de momentos en niveles como instrumentos para el sistema de ecuaciones en diferencias, no se hace necesario utilizar más allá de 2 rezagos, de modo que la matriz de instrumentos del estimador GMM SYS, considerando variables explicativas estrictamente exógenas o predeterminadas será:

$$Z_S = \begin{bmatrix} Z_i & 0 & 0 & \cdot & 0 \\ 0 & \Delta y_{i2}, \Delta x_{i3} & 0 & \cdot & 0 \\ 0 & 0 & \Delta y_{i3}, \Delta x_{i4} & \cdot & 0 \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ 0 & 0 & 0 & \cdot & \Delta y_{it-1}, \Delta x_{it} \end{bmatrix} \quad (53)$$

Donde Z_i es la matriz de instrumentos en diferencias y los demás elementos son los instrumentos en niveles. Las condiciones de momentos indican que no existe correlación entre esta matriz y la matriz de diferencias de los errores. A partir de esta matriz se construye el estimador de GMM tal como se explica para el caso de primeras diferencias. Si se trata de variables no estrictamente exógenas, esta matriz contendrá valores rezagados de las variables explicativas en lugar de las diferencias.

4.3.1 Especificación

En esta investigación se utiliza un modelo dinámico multivariado, pero no se incluye la variable rezagada del crecimiento económico. Si bien esta variable puede proporcionar información de interés sobre algunas características de la tasa de crecimiento (por ejemplo, la convergencia), la posibilidad de que presente

persistencia es elevada⁹⁷. Es decir, se trata de un modelo dinámico no autoregresivo, en el cual la variable dependiente es la tasa de crecimiento trimestral del PIB para cada país. Como explicativas se proponen cuatro conjuntos de variables:

- i) Variables macro relacionadas con el crecimiento⁹⁸.
- ii) Variables del mercado laboral
- iii) Variables de brechas de género
- iv) Variables de país

Una vez analizados los factores meso de género que influyen tanto en la participación laboral como en la determinación del salario y la brecha salarial, el vínculo micro-macro está dado por la inclusión de los resultados de las estimaciones de participación y efectos de discriminación en el modelo de crecimiento. De modo que se incluyen como variables de interés:

- i) la feminización de la oferta laboral, como el cociente entre la participación de mujeres y la de hombres, obtenida de las estimaciones sin sesgo de selección.
- ii) Discriminación en el subempleo $\bar{X}_{m1}(\hat{\beta}_{h1} - \hat{\beta}_{m1}), \hat{\theta}_{h1}(\hat{\lambda}_{m1}^0 - \hat{\lambda}_{m1})$
- iii) Discriminación en el pleno empleo: $\bar{X}_{m2}(\hat{\beta}_{h2} - \hat{\beta}_{m2})$ y $\hat{\theta}_{h2}(\hat{\lambda}_{m2}^0 - \hat{\lambda}_{m2})$

De esta forma se consigue destacar aquellos elementos que pueden estar más relacionados con las relaciones de género, y su relación con el nivel macro de la economía.

Se proponen 3 especificaciones. En la primera, el conjunto de variables MACRO incluye: crecimiento del PIB rezagado, la inversión como proporción del PIB, el crecimiento del capital humano medido por la escolaridad media de la PEA; en el

⁹⁷ Pruebas anteriores de autoregresividad muestran que el coeficiente de esta variable rezagada es cercano a 1, por lo cual para no restarle capacidad informativa a las variables explicativas de interés para la presente investigación se ha decidido no incluir esta variable.

⁹⁸ La selección de estas variables se ha basado en varios estudios sobre estimaciones de crecimiento (Barro, 1994, Ros, 2004), y algunos de los trabajos que se describieron en la revisión bibliográfica.

conjunto de variables LABORALES está el crecimiento de la oferta laboral (horas ofertadas) y del salario medio. Se incluyen además variables dummy de país combinadas con la tasa de feminización, para poner énfasis en los efectos individuales. En la segunda especificación se incorporan como controles en el conjunto MACRO el nivel de apertura económica e industrialización rezagados, en el LABORAL el crecimiento del salario y en el capital humano la brecha de género de escolaridad. En una última etapa se completa el modelo con la inclusión de dos variables de contexto específico de los países, una que tiene que ver con períodos de cambio de gobierno (en todos los casos ocurrieron cambios dentro del período de estudio) y períodos de crisis, que corresponden a 2003 en Argentina y Uruguay, y al segundo y tercer trimestre de 2009 en el caso de la crisis financiera reciente, para todos los países.

Se realiza primero una prueba Hausman para verificar efectos fijos. Los resultados arrojan un valor del estadístico bastante inferior al de las tablas chi-cuadrado, con lo cual se rechaza la hipótesis nula de que no existe diferencia significativa en los dos tipos de modelos (ver Anexo 2), lo cual permite afirmar que existe correlación entre las variables explicativas y el efecto propio, es decir se trata de un caso en el que las diferencias entre los países son claves para entender el comportamiento de la variable dependiente.

Posteriormente, de acuerdo a la metodología planteada, se corre el modelo no separado (pool) a través de OLS, para verificar la cota superior del estimador; luego, se obtienen los estimadores “within”, con variables en diferencias y sin la inclusión de instrumentos de momentos para las variables independientes.

Finalmente, se corre el modelo GMM SYS. La especificación formal es:

$$Y_{it} = Z_{it}'\beta_1 + G_{it}'\beta_2 + L_{it}'\beta_3 + D_i'\beta_4 + P_{it}'\beta_5 + \varepsilon_{it} \quad (29)$$

Donde Y_{it} es la tasa de crecimiento económico; Z_{it} es el vector de variables macro, G_{it} es el vector de variables de “género” donde se incluye a las de interés; L_{it} el vector de condiciones del mercado laboral, D_i está formado por las dummies de

país combinadas por sus tasas de feminización, y P_{it} está conformado por las variables dummy correspondientes a factores exógenos (crisis y cambio de gobierno). Se realizan las siguientes consideraciones para los instrumentos:

- ❖ **Variables endógenas:** feminización laboral y su tasa de crecimiento; considerando que existe una relación bidireccional entre el crecimiento y la desigualdad; crecimiento de la feminización laboral; crecimiento del salario en el período anterior y brechas salariales por discriminación. Estas se instrumentan a través de diferencias y nivel. La verificación de la endogeneidad se realiza a través de una regresión en forma reducida, de estas variables frente al crecimiento económico (Ver Anexo 3)
- ❖ **Variables predeterminadas:** la tasa de inversión; la escolaridad de la PEA; la brecha de género en escolaridad. Estas se instrumentan a través de diferencias. Para seleccionar estas variables como débilmente exógenas se realiza la misma prueba que en el caso anterior (Ver Anexo 3)
- ❖ **Variables exógenas con rezago:** variables macro: la tasa de inversión, la apertura económica y el grado de industrialización. Se incluyen estos rezagos como sus propios instrumentos.
- ❖ **Variables exógenas contemporáneas:** variables dummy.

Los modelos incorporan alternadamente las variables de interés: feminización, discriminación en pleno empleo y discriminación en el subempleo. También se realizan los test de Arellano y Bond para verificar no autocorrelación de segundo orden y el test de Sargan de sobreidentificación, tal como se describe anteriormente. Los resultados ⁹⁹ se explican en el capítulo 7.

4.4 Fuentes de datos

Para los datos macro, la información de crecimiento se obtiene de dos fuentes: i) meta base Penn World State Database (PWT 6.2) y ii) CEPALSTAT. Para los modelos se utilizan datos trimestrales entre 2003 y 2009 que provienen del Anuario Estadístico de CEPAL 1950-2008, CEPALSTAT, y las instituciones de

⁹⁹ Ver detalle Anexo 2

estadística de los diferentes países (tanto para valores constantes como corrientes con el fin de presentar toda la información en US\$ constantes para el año 2000). Como se analizan movimientos de ciclos económicos la base de datos, que contiene un conjunto de 180 datos, es suficiente desde el punto de vista econométrico para el análisis de panel. Por otro lado, la heterogeneidad entre los países analizados agrega más variabilidad, de modo que la muestra de datos resulta interesante para el análisis.

Para la derivación de la oferta laboral y el salario estimado, se ha realizado una homologación de los microdatos de las encuestas de hogares de 5 países: Ecuador, Perú, Argentina, Uruguay y Brasil. Se han seleccionado estos países como un grupo interesante que muestra la diversidad de América del Sur: Ecuador y Perú en la región Andina, con características sociales similares pero económicas distintas; Argentina, Uruguay y Brasil de la zona “Mercosur”, con los dos primeros de similares niveles económicos (países de ingresos relativamente altos) pero situaciones de pobreza y distributivas distintas; y Brasil, de ingreso medio, alto crecimiento y situaciones de pobreza y distribución extremas. La selección del grupo de países también se debe a que se encuentran en puntos diversos en la relación feminización/PIB per cápita, de modo que se puede hacer inferencias interesantes como grupo y de forma individual. Se obtuvo información de microdatos de las encuestas completas de empleo a nivel mensual a partir de 2003 hasta 2009, para las áreas urbanas. No obstante se utilizan datos trimestrales desestacionalizados, para tener variabilidad adecuada frente a las variables macro.

Para el caso de los modelos micro, el procesamiento de los modelos ha requerido de transformación de los datos individuales en agregados de hogar que se suman a las variables personales. Se utilizaron datos correspondientes únicamente a hogares nucleares y expandidos con núcleo porque se pretendió enfatizar en las decisiones laborales sujetas (entre otros) a la situación laboral y de ingresos de otro posible perceptor. Se corrieron modelos separados para hombres y mujeres¹⁰⁰, independientemente de su situación de “jefes/as” o cónyuges. Estudios

¹⁰⁰ Estadísticamente se asimila género a sexo, como categoría diferenciadora, dado que no existen otras variables que den cuenta de la ubicación de las personas en los géneros. La variable “sexo” en las encuestas de empleo define dos categorías

anteriores sobre oferta laboral femenina se han realizado utilizando como sujeto de análisis a las mujeres y la información de su pareja e hijos/as. En este caso se realiza el mismo análisis para los hombres, reconociendo también el carácter interdependiente de sus decisiones.

Sobre la base de estos resultados, para los modelos macro, se ha conformado una base de panel de 28 períodos por país, correspondientes a los trimestres entre 2003 y 2009.

(hombres y mujeres), con lo cual el modelo de pareja asumido es heterosexual. No obstante, se debe plantear la necesidad de analizar otros tipos de hogares y relaciones de género, a partir de nuevas categorizaciones que deben ser incluidas en los instrumentos de medición en el futuro, así como en investigaciones particulares de caso.

5 El contexto laboral, de género y crecimiento en los países de estudio: datos estilizados

En esta sección se analizan sintéticamente algunos de los elementos relevantes del comportamiento histórico de la desigualdad y crecimiento en la región y en los países de estudio. Se analiza primeramente la evolución de la desigualdad de ingresos y se analiza su evolución comparada entre países. Luego se presentan datos sobre crecimiento económico y finalmente se describen indicadores del mercado laboral y se compara estos con la evolución del producto de cada país, en línea con la finalidad de esta investigación. Algunos de los indicadores descritos se podrán utilizar como referencia para confrontar los resultados de los modelos a ser desarrollados en la siguiente sección.

La evolución de los principales indicadores del desempeño de los países de la región Latinoamericana y sudamericana en particular, muestran que el desempeño social y económico de la región durante los últimos 25 años se ha caracterizado por: i) crecimiento económico con ritmos diferenciados (y en la mayoría de los países uno o dos eventos de crisis profundas); ii) una mejora progresiva en algunos de los indicadores más importantes que muestran dimensiones de bienestar; iii) elevación de la pobreza y desigualdad de ingresos: la pobreza, con un comportamiento errático (relacionado con ciclos económicos) y la desigualdad con una tendencia creciente más clara. En ambos casos, esta situación se revierte en años recientes (entre 2002 y 2008), sin poder mostrar todavía una tendencia decreciente.

Estos comportamientos pueden ser explicados, de acuerdo a estudios realizados en la región, a través de varias dimensiones. La más importante, una dimensión estructural, hace referencia a una característica básica de la región latinoamericana: la heterogeneidad, generada especialmente por la inserción segmentada a los mercados internacionales, a las tecnologías y a la información. En este marco, los cambios tecnológicos intensivos en mano de obra calificada amplían las brechas y la exclusión de gran parte de la población ante procesos de

modernización productiva, incipientes y también altamente heterogéneos (Machinea, 2005).

En este sentido, CEPAL identifica tres grupos de “firmas”, en torno a los cuales se han acomodado los diversos sectores productivos: i) empresas grandes articuladas con la economía global y alta productividad; ii) medianas y pequeñas, formales y con restricciones al acceso a financiamiento y tecnología; y iii) micro y pequeñas, informales y de baja productividad y protección social (idem). Este tipo de economías “triales” pueden perpetuar las desigualdades, al igual que las estructuras segmentadas de género, sociales y étnicas. Asimismo, la falta de desarrollo de las instituciones - que discurre entre un debilitamiento estatal hasta intentos de fuerte recuperación del Estado -, la limitada definición de nuevos modelos de estado y la poca claridad en cuanto al funcionamiento de las instituciones del mercado (Altimir, 2008) han generado fundamentos poco sólidos para la consolidación de una orientación redistributiva o menos aún, crecimiento basado en equidad. Igualmente, la todavía permanente convivencia de varias otras desigualdades y carencias: educativas (educación superior), de empleo, de activos, de financiamiento, contribuye a la persistencia y reproducción de la desigualdad y pobreza.

Otros factores estructurales relacionados con la permanencia de la desigualdad, el errático comportamiento de la pobreza y las todavía bajas tasas de crecimiento relativo a otras regiones, tienen que ver con los modelos orientados hacia la exportación y las reformas pro mercado que se implementaron durante los 80 y 90, muchas de las cuales incluyeron acumulación de capital y tecnología, pero expulsaron empleo y fueron sesgadas hacia mano de obra más calificada (Berry, 2008).

Durante la década de los 90 y hasta los primeros años de los 2000 algunos países de la subregión sudamericana sufrieron crisis macroeconómicas severas, tales como Argentina, Uruguay y Venezuela alrededor de 2002, Colombia, Ecuador y Brasil en 1999. Estas crisis estuvieron asociadas con incrementos en la desigualdad y la pobreza, debidas a la alta vulnerabilidad de la región frente a los

flujos externos de capital, en especial en el Cono Sur y Brasil. En este proceso de búsqueda de competitividad, en los países que más creció la productividad (Argentina, Brasil, Uruguay) decreció el empleo.

La década y media 90-2005 tuvo consecuencias negativas en pobreza y desigualdad a medida que las economías también iban perdiendo su ritmo de crecimiento (no obstante el PIB per capita, que decrece entre 1985 y 1990, crece entre 1990 y 2000). Luego, la recuperación posterior también genera recuperación en los indicadores sociales¹⁰¹, aunque puede estar asociada, de acuerdo a especialistas (CEPAL, 2009), a influencias del contexto internacional que luego sería cambiado con posteriores episodios de desaceleración y reducción de los flujos internacionales de financiamiento e inversión.

Algunas de las reformas pro mercado fueron suspendidas e incluso revertidas entre 2005 y 2009, en parte también debido a una mayor estabilidad económica ocasionada por condiciones externas más favorables (lo cual permite intuir un impacto conjunto sobre la pobreza). Estas condiciones internacionales también favorecieron el crecimiento del empleo y los salarios reales. Igualmente, se aprecia un mejoramiento sustancial en los términos de intercambio entre los 2000 (hasta 2008) y los años 90. Estos cambios en relaciones de precio potencialmente benefician las zonas de producción de bienes exportables, que en muchos de los casos corresponden a zonas rurales. Estimaciones regionales (Lustig, 2009) indican que la relación de ingresos medios entre las zonas rurales y urbanas también creció entre 2002 y 2007. Sin embargo, en muchos de los países esto no ha sido acompañado con mejoras cualitativas en el empleo (continúa persistente el subempleo y la reubicación de trabajadores no calificados desplazados puede no ser fácil), que se ha convertido por mucho en el punto más débil de las estrategias de políticas de los últimos años, además de que sufrió un embate fuerte durante la reciente crisis. Por otro lado, persisten muchas de las dimensiones que perpetúan la pobreza y la desigualdad con estructuras distributivas altamente concentradas

¹⁰¹ Aunque no es posible atribuir este mejoramiento en desigualdad y pobreza en su totalidad al crecimiento económico per sé, sino a la utilización que de estos recursos han hecho las políticas fiscales, además de mejoras en otros indicadores estructurales

(por ejemplo la distribución de activos, capital humano y capital en general, y las desigualdades horizontales).

Por otro lado, los problemas macroeconómicos no han estado considerados como problemas de índole “social”, y la subregión se volcó a medidas orientadas a reducir la inflación, el déficit comercial y fiscal para responder a las crisis. Los recortes de gasto se hicieron a menudo en el marco del gasto social y, de hecho, las economías se “ajustaron” vía desempleo, subempleo y otros costos sociales¹⁰². La consecuencia de esto, más allá del puro ajuste por recesión fue, en muchos casos, la “instalación” de la precariedad laboral y la desigualdad (algunos autores hablan de un comportamiento estilo “overshooting” de la desigualdad), dado que la liberalización provoca también una reorientación de los recursos del trabajo hacia sectores de la producción exportable, más flexibilizados y con menos cobertura de protección laboral y social básica (Gasparini y Cruces, 2009).

5.1 Desigualdad de Ingresos

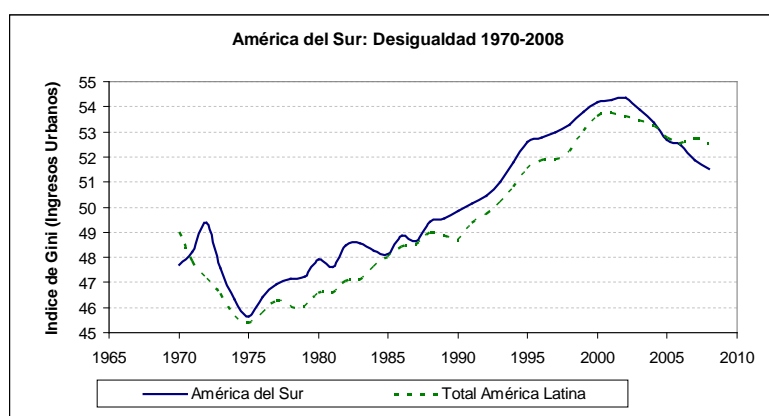
La evolución de la desigualdad en la región ha permitido realizar dos tipos de reflexiones. La primera, optimista, plantea que existe a partir de finales de los años 90, un punto de inflexión de la tendencia general de la desigualdad, persistente y creciente que ha tenido lugar históricamente en la región. Esta inflexión - debida en especial a factores como la reducción de la fecundidad, el incremento de la educación, desarrollo de las democracias, entre otros (Lopez Calva, Lustig, 2009) - se demuestra al analizar los indicadores de desigualdad que presentan una evolución favorable, en especial en los países más grandes y de mayor crecimiento, durante los años 2000. Otros factores señalados para esta reducción son los programas focalizados, cambios en los precios relativos de los bienes primarios y políticas fiscales favorables (Gasparini y Cruces, 2009). No obstante, en comparación con otras regiones, el índice de Gini también muestra que todavía la región es la más desigual del mundo, y que todavía no se puede afirmar una reversión del comportamiento observado durante más de 30 años. Así, la visión

¹⁰² Esta política cambia radicalmente en los años recientes, y en la mayoría de los países de la región hay una estrategia de “protección” de, al menos, ciertos gastos básicos necesarios (esta situación puede haber cambiado a propósito de la crisis reciente).

menos optimista sostiene que la desigualdad es un fenómeno que tiende a permanecer sin presentar variaciones significativas en el tiempo y la tendencia general histórica sigue siendo alta (Perry Ferreira, 2003; Williamson, 2009). Lo que sí parece haber ocurrido es que se superaron las secuelas de las crisis de los 90 pero, al igual que en períodos recientes, nuevas crisis pueden impactar en este indicador.

El gráfico 5 muestra la evolución histórica de la desigualdad de ingresos en Latinoamérica. Se observa una tendencia creciente, que se eleva durante los 90 y se reduce a partir de la segunda mitad de los 2000.

Gráfico 5



Fuente: Tablas WIID, CEPAL Panorama Social de América Latina, varios años

En relación a los años 80, todos los países de la región sudamericana, excepto Perú, son más desiguales hoy que durante los 80. Frente a los 90, hay una cierta recuperación (que se inicia durante el segundo quinquenio), aunque Argentina, Ecuador y Perú siguen siendo hoy más desiguales que en esa década. Brasil era a inicios de los 80 el país más desigual de la región, y lo sigue siendo en el último quinquenio de 2000. Uruguay, por su lado, se mantiene en los mismos niveles (bajos) durante las dos últimas décadas. Argentina, por su lado, es el país que más incrementa su nivel de desigualdad entre los 90 y los 2000, tal como se muestra en el Cuadro 1.

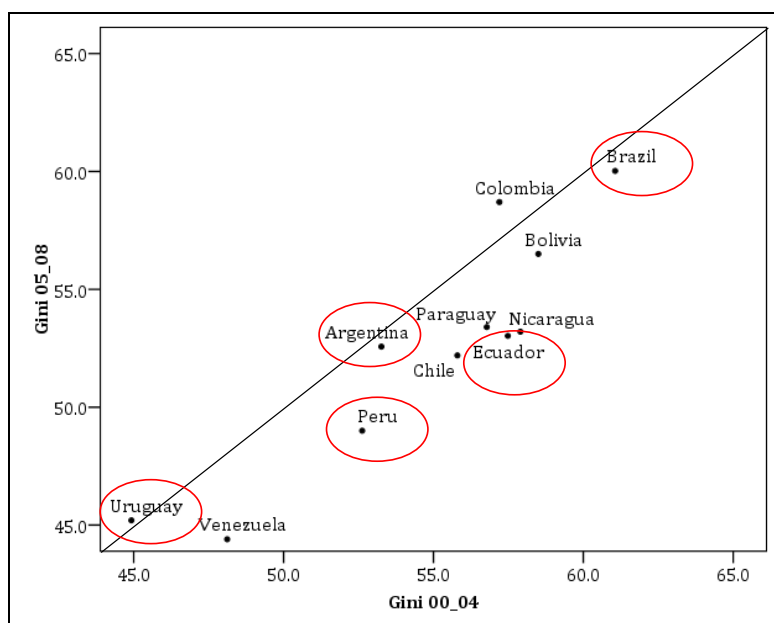
Cuadro 1
Desigualdad de ingresos (Índice de Gini) países de estudio

	90 - 94	95 - 99	00 - 04	05 - 08
Argentina	0,47	0,51	0,54	0,53
Brasil	0,62	0,60	0,61	0,60
Chile	0,54	0,57	0,56	0,52
Ecuador	0,49	0,51	0,58	0,53
Perú	0,47	0,54	0,53	0,49
Uruguay	0,47	0,44	0,45	0,45

Fuente: Tablas WIID, CEPAL Panorama Social de América Latina, varios años

En períodos recientes la tendencia del grupo de estudio es similar a la del resto de países de América del Sur, es decir, hay una reducción general de la desigualdad frente a los primeros años de la década del 2000, salvo para el caso de Uruguay, en el que el índice permanece igual, no obstante se trata de la economía menos desigual de la subregión (ver gráfico 6). Los países que más han reducido su desigualdad entre los primeros y los últimos años de los 2000 son Ecuador y Perú.

Gráfico 6:
Desigualdad comparada entre los dos quinquenios del 2000: países de estudio y resto de América del Sur

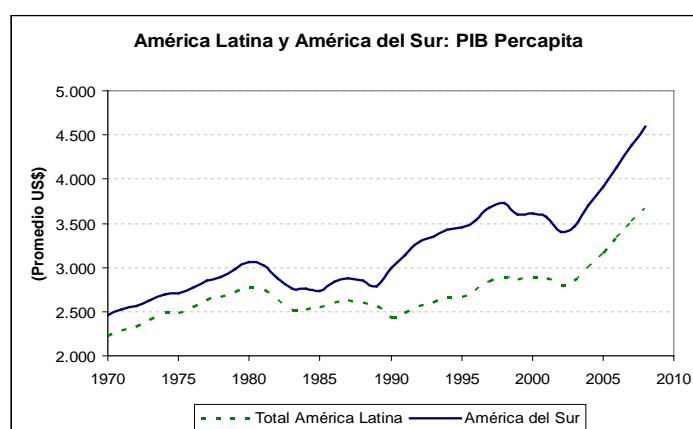


Fuente: CEPALSTAT, base de datos WIID

5.2 Crecimiento

En el gráfico 7 se muestra una tendencia subregional hacia el crecimiento de su producto per cápita, que se refuerza a partir del 2000. La subregión Sudamericana presenta valores mayores que el promedio de América Latina en general, con una ampliación en la diferencia frente al resto de la región a partir de 1990, para volver a encontrarse hacia el final de la última década, mostrando tasas de crecimiento bastante mayores en la región entre 1990 y mediados de 2000.

Gráfico 7



Fuente: PENN World Tables 6.3, World Economic Outlook, 2009; Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, CEPAL, 2009

Las economías de los países de estudio no presentan comportamientos similares en cuanto a su crecimiento económico. Si bien en toda la región el PIB per cápita en el último quinquenio es mayor que el primer quinquenio de los 80 en general sólo unos pocos países de la subregión son “más ricos” que hace 30 años: Argentina, Uruguay y Chile. Los demás países presentan valores similares de producto per cápita. Si comparamos el último quinquenio de 2000 con los años 90, ya el PIB per cápita en todos los casos es más alto. Cabe señalar que esta recuperación se inicia ya en el segundo quinquenio de los 90. No obstante, como se dijo antes, las economías de Uruguay y Argentina recaen durante los primeros años de los 2000.

Cuadro 2
PIB per cápita países de estudio (US\$ de 2000)

	90 - 94	95 - 99	00 - 04	05 - 09
Argentina	6.751	7.769	7.196	9.173
Brasil	3.363	3.627	3.737	4.138
Ecuador	1.319	1.343	1.388	1.595
Perú	1.692	2.035	2.148	2.721
Uruguay	5.428	6.270	5.884	7.513

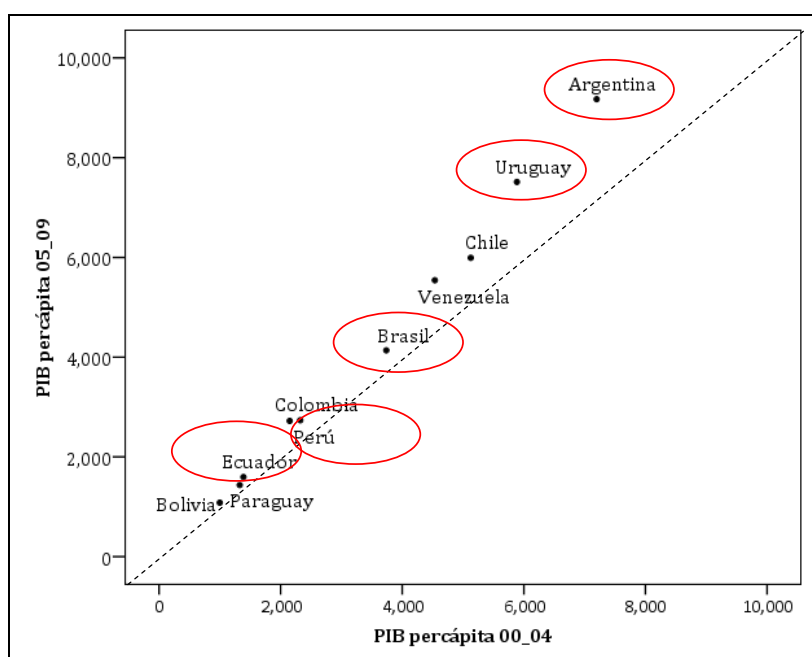
Fuente: PENN World Tables 6.3, World Economic Outlook, 2009; Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, CEPAL, 2009; CEPALSTAT

En relación a la época más reciente (llamada en ocasiones “sexenio de oro” entre 2002 y 2008), el crecimiento de los años 2000 (hasta 2008) se constituyó en la mayor expansión continua de la región desde los años 70. Si bien a inicios del 2000 se presentó un decrecimiento de cerca del 10% en Argentina y Uruguay (incluso frente al resto del bloque MERCOSUR, que en promedio presenta un decrecimiento de 5%), la recuperación posterior es igualmente muy elevada, primero para Argentina y dos años más tarde para Uruguay¹⁰³. Este crecimiento se hace más fuerte a partir del año 2002-03 dadas circunstancias externas favorables como el incremento de los precios de los productos primarios (entre ellos el petróleo), un influjo favorable de financiamiento, la reducción de la dependencia de recursos de endeudamiento, entre otros. Los países de mayor ingreso per cápita al año 2008 son Argentina, Uruguay y Brasil (ver gráfico 8). Al 2009, la crisis impacta en todas las economías en estudio, pero en conjunto en el quinquenio 2005-2009 todas ellas mantienen mayores ingresos per cápita que durante el primer quinquenio de esta década.

¹⁰³ De acuerdo a PNUD (2009), la región latinoamericana en general se ubicó, en términos per cápita, en un estrato de nivel medio mundial (PNUD, 2009)

Gráfico 8:

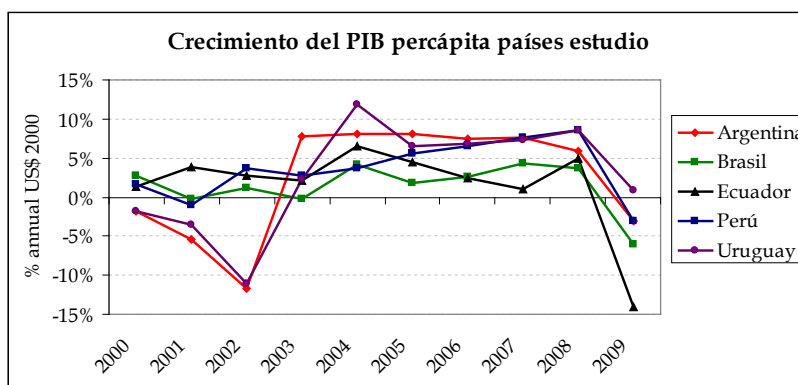
PIB per cápita comparado entre los dos quinquenios del 2000: países de estudio y Resto de América del Sur



Fuente: PENN World Tables 6.3, World Economic Outlook, 2009; Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, CEPAL, 2009

Durante la última década, como se muestra en el gráfico 9, Brasil mantiene un crecimiento estable hasta 2008. En este año Uruguay y Perú alcanzan las mayores tasas (Perú, Uruguay y Argentina son los países de mayor crecimiento promedio durante los 2000). En 2009 Brasil y Ecuador son las economías más afectadas por la crisis financiera estadounidense. Las proyecciones internacionales muestran, sin embargo, que los países pueden converger en una recuperación al año 2010 (CEPAL, 2010).

Gráfico 9



Fuente: PENN World Tables 6.3, World Economic Outlook, 2009; Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, CEPAL, 2009

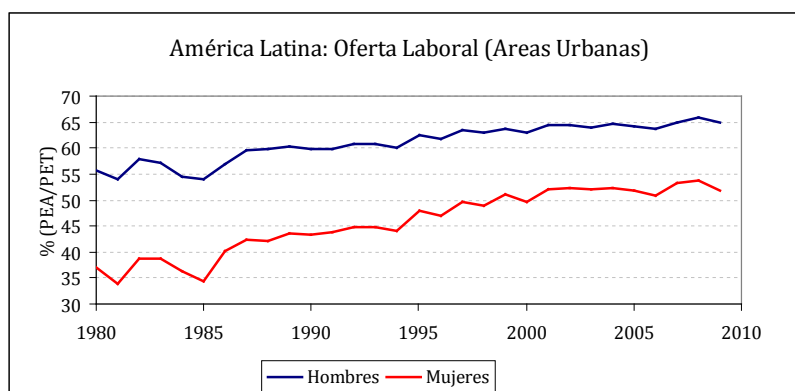
5.3 Mercado laboral

En lo relacionado con el mercado laboral, los procesos de crisis sistémicas mundiales, los procesos de cambio demográfico debido a factores relacionados con estatus de las mujeres y las relaciones de género, el creciente acceso de las mujeres a niveles más altos de educación, permiten visualizar varios fenómenos importantes en la región sudamericana: cambios en las estructuras familiares y por ende en las demandas de cuidado¹⁰⁴, cambios en la situación laboral de las mujeres frente al estrechamiento de la capacidad de generación formal pública y privada de empleo, intensificación del trabajo mercantil y por ende de la carga global de trabajo de las mujeres, y cambios en las formas de enfrentamiento a las responsabilidades domésticas, en forma de mercantilización, transferencia de responsabilidades a otros miembros del hogar, globalización del cuidado, entre otros (Martinez Frazioni, 2008). En este sentido, la inserción de las mujeres al mercado de trabajo en América del Sur se ha incrementado constantemente desde hace 25 años, con una mayor aceleración durante los últimos años de los 80 y la

¹⁰⁴ Las demandas de cuidado se refieren a las necesidades de servicios y bienes que tienen que ver con el sostenimiento básico de la vida de las personas: salud, educación, alimentación entre otros. Si bien las demandas de cuidado más elevadas provienen de personas "dependientes", es decir, niños y niñas, personas adultas mayores y personas con alguna necesidad especial, todas las personas tenemos necesidades y derechos al cuidado. De hecho, la provisión de estos servicios por parte de las mujeres hacia individuos "independientes" son trabajos imprescindibles para el mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo.

década de los 90 (ver gráfico 10). No obstante, la presencia de mujeres que buscan trabajo ha sido creciente también durante períodos de crisis, en las que las mujeres ingresan al mercado y las que se vinculan lo hacen mayoritariamente en situaciones de informalidad, de la que difícilmente salen. Con la recuperación no se detiene la participación, aunque crece a menor ritmo. Las brechas de participación se reducen en 8 puntos entre 1980 y 2010.

Gráfico 10

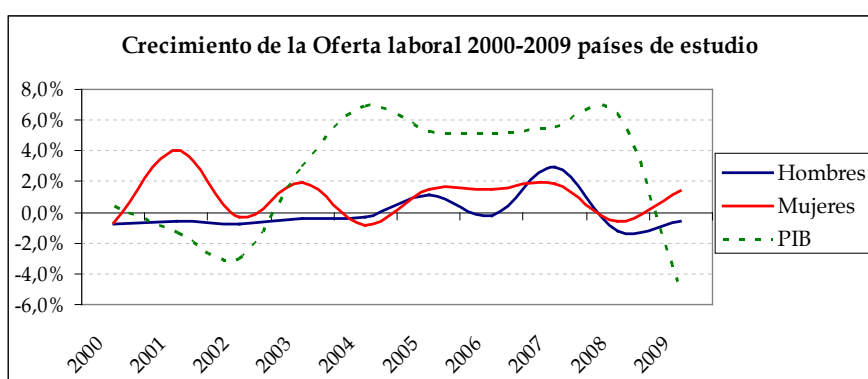


Fuente: CEPALSTAT

Así, la oferta laboral de hombres y mujeres desde la década de los 80 hasta la actualidad en América del Sur ha tenido un comportamiento mayoritariamente contracíclico, salvo en dos períodos: finales de los años 80 en que la economía tiene un repunte y crece mucho la participación en especial de las mujeres, y durante las crisis de finales de los 90 e inicios de los años 2000 en que ambas participaciones decrecen y se recuperan junto a la recuperación del PIB. En el primer caso se trataría de un fenómeno de crecimiento generador de oportunidades de empleo, que no se da en ninguna otra ocasión entre 1990 y 2009. En el segundo, se estaría entendiendo un ajuste de la crisis vía desempleo y trabajo no remunerado de las mujeres, dado que su declive de oferta de trabajo es mayor que el de los hombres. Por otro lado, si bien la oferta laboral masculina y femenina se mueven en la misma dirección, la evidencia histórica muestra que esta última presenta mayor movilidad. Ambas ofertas de trabajo crecen y decrecen juntas, pero la de las mujeres se muestra mucho más volátil, inestable, sensible a los ciclos económicos, y con más alta probabilidad de salir al desempleo. En el período y para los países de estudio, se puede observar que esta tendencia continúa hasta los

primeros años de la década de 2000 y a partir de 2004 los movimientos de la oferta de hombres y mujeres parecen converger hasta 2008. En 2009 la oferta en ambos casos se incrementa mientras el crecimiento se reduce, pero la femenina lo hace en mayor magnitud, como se muestra en el gráfico 11.

Gráfico 11



Fuente: CEPALSTAT

El gráfico anterior permite intuir, en el esquema del comportamiento cíclico de la feminización del mercado laboral descrita por Erturk (1995), que las economías latinoamericanas podrían estar entre la “segmentación” y la “substitución”, lo cual indica una mayor participación de las mujeres en períodos de contracción.

Por otro lado, históricamente la mayor participación laboral dentro de la región sudamericana ha sido la de los y las trabajadoras de la región Andina (Vásconez, 2010). Durante los 2000 y en el grupo de países de estudio, se puede verificar esto para algunos casos: los hombres ecuatorianos, peruanos y brasileños son los que mayores tasas netas de participación presentan, y los argentinos las menores (llegando hasta 10 puntos de diferencia). En el caso de las mujeres, la mayor participación se da en Perú y Brasil, y la menor en Argentina y Ecuador. Durante el primer quinquenio de los 2000, los hombres ecuatorianos y las mujeres brasileñas son quienes más ofertan su fuerza de trabajo las y los trabajadores brasileños tienen mayor participación que los peruanos, pero durante la segunda mitad los peruanos y peruanas elevan su participación. Ecuador mantiene su máxima participación masculina en ambos subperíodos. En el año 2009 en Perú se reduce

la proporción de hombres dispuestos a trabajar, en especial en el primer caso, y la de las mujeres ecuatorianas se incrementa (ver cuadro 3).

Cuadro 3
Oferta laboral países en estudio

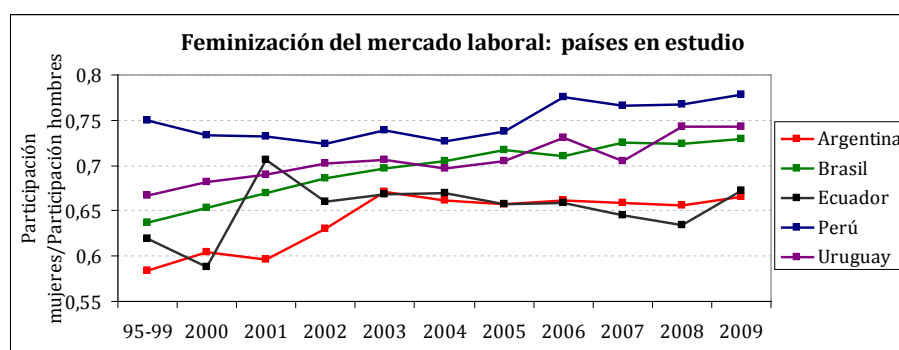
		2000	2005	2008	2009
Argentina	<i>Hombres</i>	73,7	75,6	72,0	72,1
	<i>Mujeres</i>	44,5	49,7	47,2	48,0
Brasil	<i>Hombres</i>	79,9	79,7	79,2	78,7
	<i>Mujeres</i>	52,2	57,2	57,3	57,4
Ecuador	<i>Hombres</i>	82,4	83,6	81,6	83,1
	<i>Mujeres</i>	48,4	54,9	51,8	55,9
Perú	<i>Hombres</i>	76,4	72,5	80,7	77,1
	<i>Mujeres</i>	56,0	53,4	61,9	56,0
Uruguay	<i>Hombres</i>	73,5	70,7	73,4	73,7
	<i>Mujeres</i>	50,1	49,8	54,5	54,8

Fuente: Encuestas de empleo, países de estudio, varios años; Panorama social de América Latina, 2009, CEPAL, 2009; CEPALSTAT

No obstante, entre 2000 y 2005, la oferta laboral de los trabajadores ecuatorianos estuvo alrededor de 82% (de la población en edad de trabajar) y la de los brasileños superó un poco a la de los peruanos: 79% frente a 76%. En la segunda mitad de la década la oferta laboral peruana se eleva nuevamente.

Del cuadro anterior también se puede deducir que las mayores brechas de participación están en Ecuador y Argentina. Al medir la “feminización” como la razón entre la participación femenina y la masculina, se encuentra una tendencia general hacia un incremento de este indicador. Pero para el caso de Ecuador y Argentina este incremento se estanca a partir del tercer año de la década. Por otro lado, Perú es el país con menores brechas de participación durante el período (ver gráfico).

Gráfico 10

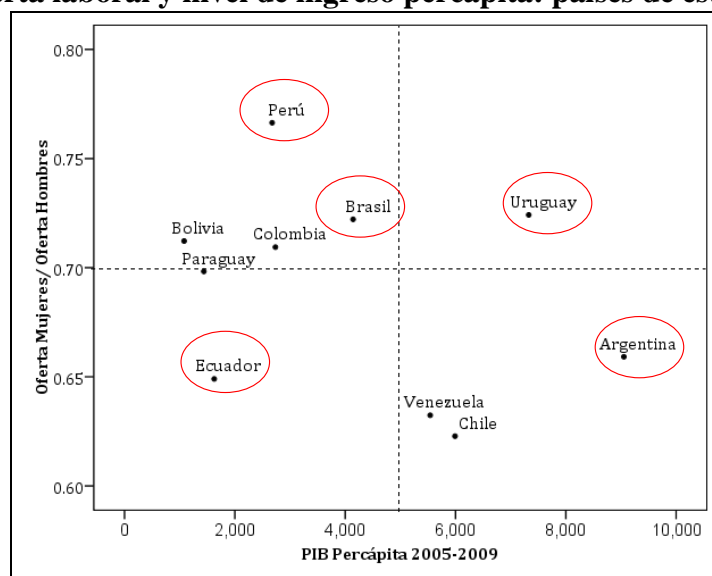


Fuente: Encuestas de empleo, países de estudio, varios años; Panorama social de América Latina, 2009, CEPAL, 2009; CEPALSTAT

Por otro lado, los datos sobre composición laboral en América Latina muestran que el sector exportador tradicional es intensivo en mano de obra masculina, en las economías de industrialización media o baja; por otro lado, en las economías primario exportadoras este sector tiende a ser intensivo en mano de obra femenina. En períodos de recesión relacionada con crisis externas, puede ocurrir que estos sectores pierdan empleos, pero también que las mujeres pierdan menos dada una “preferencia” por su mano de obra. También se puede dar una sustitución de hombres por mujeres en este u otros sectores dependientes del sector externo (manufactura e infraestructura por ejemplo), dado que en situaciones de recesión económica, esta sustitución puede significar menor resistencia del sector trabajador.

En cuanto al comportamiento secular (tendencial), si se comparan los niveles de ingresos con el indicador de feminización analizado anteriormente, se puede apreciar que solamente Perú y Uruguay pueden ubicarse en la lógica del comportamiento en “U” descrito por los autores. Brasil presenta niveles medios de PIB per cápita y está cerca del promedio de la subregión sudamericana en su indicador de feminización; por su parte, Ecuador y Argentina presentan niveles relativamente bajos de feminización pero diferentes niveles de ingreso (ver gráfico 11).

Gráfico 11:
Oferta laboral y nivel de ingreso percápita: países de estudio



Fuente: CEPALSTAT, Encuestas de empleo varios países

Literatura reciente habla de un proceso de de-feminización en etapas más avanzadas del crecimiento orientado a exportaciones. En ellas las exportaciones cambian su composición y añaden valor agregado, de modo que se insertan en formas de competencia menos relacionadas con el precio. Esto requiere mayores destrezas y calificación o capacitación para lo cual el empleo masculino es preferido (Beneria, 1994). La evidencia para Latinoamérica, relacionada con el modelo orientado hacia exportaciones, es que muchas de sus economías se han reprimarizado a partir de los 90. No obstante, la tasa de feminización sigue creciendo aunque a ritmos menores y es una tasa bastante más alta en promedio que otras regiones del mundo¹⁰⁵.

En lo relacionado con las condiciones de la participación en el mercado de trabajo, se puede destacar que durante la década del 2000 se ha incrementado la participación en todos los tramos etáreos, pero más en el grupo de hombres mayores a 60 años. El ciclo de vida permite ver que la mayor participación se da entre los 35 y 44 años de edad para hombres y mujeres; el máximo de participación de los primeros es de 98% (Ecuador) y para las segundas 79% (Uruguay) en este tramo de edad. Por otro lado, las brechas de participación, de

¹⁰⁵ El único caso que podría aplicar para este proceso es Argentina, no obstante se requeriría un análisis más profundo de la estructura productiva y tecnológica de las exportaciones de este país para poder concluir sobre esta aplicabilidad.

alrededor del 27% en 2001 disminuyen al 24% al final de la década, manteniendo la misma lógica de ciclo de vida: son similares en edades inferiores hasta que alcanzan el máximo, luego de lo cual se amplían.

En lo que tiene que ver con los primeros y últimos tramos de edad, se observa que la participación de los y las jóvenes brasileños de entre 15 y 24 años es bastante alta, casi 10 puntos más que el promedio del resto del grupo para los hombres y 7 puntos más que el de las mujeres. Igualmente, la participación de los y las trabajadoras mayores a 60 años es bastante mayor al promedio en la población masculina en Ecuador, y la femenina en Ecuador y Perú. Por otro lado, la calificación técnica o profesional de la población es un elemento importante para la participación de las mujeres en el mercado laboral, más no para los hombres. El cuadro 4 muestra que las diferencias entre población no calificada y técnica o profesional que está trabajando o buscando trabajo llega a 5 puntos máximo en el caso de los hombres, pero para las mujeres estar calificadas (técnica o profesional) hace una diferencia que puede llegar hasta 20 puntos en la posibilidad de estar en el mercado laboral empleada o buscando un trabajo, salvo para el caso de Perú que está alrededor de 10 puntos. En cuanto a la brecha “horizontal” (de género), para la población calificada la mayor brecha está en Perú y Argentina, y para la no calificada en Ecuador y Argentina.

Cuadro 4
Participación Laboral por nivel de calificación (1)

		2002		2008	
		Calificado	No calificado	Calificado	No calificado
Argentina	<i>Hombres</i>	93%	89%	94%	90%
	<i>Mujeres</i>	80%	56%	81%	58%
Brasil	<i>Hombres</i>	94%	91%	95%	91%
	<i>Mujeres</i>	84%	59%	86%	64%
Ecuador	<i>Hombres</i>	94%	96%	94%	96%
	<i>Mujeres</i>	77%	60%	81%	59%
Perú	<i>Hombres</i>	93%	94%	91%	94%
	<i>Mujeres</i>	75%	65%	80%	69%
Uruguay	<i>Hombres</i>	97%	94%	97%	94%
	<i>Mujeres</i>	88%	67%	90%	71%

(1)De acuerdo a la definición de CEPAL, calificado corresponde a técnico o profesional.

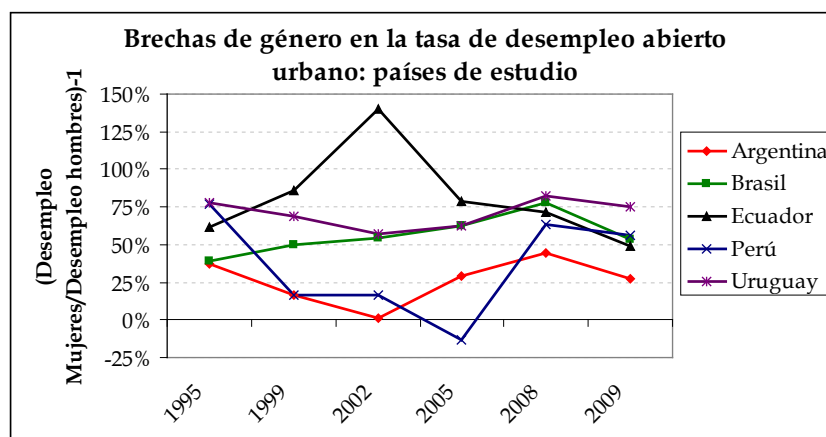
Fuente: Encuestas de empleo, países de estudio, varios años; Panorama social de América Latina, 2009, CEPAL, 2009; CEPALSTAT

Por su parte, el desempleo para hombres y mujeres también se reduce entre 2002 y 2008 frente a la década anterior. Del grupo de estudio, solamente Perú incrementa su desempleo abierto femenino durante estos años. Los grupos con mayor desempleo en 2002 son las mujeres uruguayas (21%), las mujeres argentinas (18%) y los hombres argentinos (17,8%). De igual forma, las mayores reducciones están en Argentina y Uruguay (cerca del 50%, lo que equivale a 6 y 7 puntos respectivamente) como consecuencia de la salida de la crisis de 2002-2003. Al año 2008 los grupos con mayor incidencia en desempleo son las mujeres brasileñas, uruguayas y peruanas (alrededor de 10,5%), mientras que la menor incidencia se da en el grupo de hombres ecuatorianos y uruguayos.

Dado que el desempleo es uno de los principales indicadores de efectos de la crisis de finales de 2008, este indicador se eleva en un punto en 2009 frente a 2008, en promedio, en la región sudamericana, y 0,6 puntos en promedio ponderado para los países de estudio, con un mayor impacto para los trabajadores hombres, en especial de Ecuador, Brasil y Argentina.

En forma similar a la participación, las brechas de género en el empleo se han mantenido casi sin cambiar en 20 años, siendo mayor para Uruguay y Ecuador. Las brechas se elevan para los países que experimentan recesión a finales de los 90 (Brasil y Ecuador) y de allí continúan elevadas hasta el 2005. Las crisis del cono Sur, por su lado, vienen aparejadas de reducción de la brecha de desempleo. Con la recuperación general del sexenio de oro las brechas se elevan en todos los países salvo Ecuador, y luego descienden en 2009. En este último año, como se ha visto, es producto de una elevación más que proporcional del desempleo masculino (ver gráfico 12). Por otro lado, al igual que para la oferta laboral, las fluctuaciones del empleo-desempleo de las mujeres son más marcadas que las de los hombres y de alguna manera coinciden con las fluctuaciones de la economía.

Gráfico 12



Fuente: Encuestas de empleo, países de estudio, varios años; Panorama social de América Latina, 2009, CEPAL, 2009; CEPALSTAT

Otra tendencia en el mercado laboral durante las dos últimas décadas en la subregión sudamericana es la retracción del sector privado como generador de empleo para las mujeres, y un incremento del empleo del sector público en todos los países durante la década del 2000. Por otro lado, los asalariados urbanos públicos y privados se incrementan como proporción de la población ocupada masculina. Además se incrementa la proporción de mujeres empleadoras en Argentina y Brasil y de cuentapropistas en Ecuador y Uruguay.

La informalidad, definida como aquellos “empleos que presentan precariedad desde el punto de vista de los salarios, duración en el tiempo, seguridad social, empresas con hasta 5 empleados (..), empleo doméstico, trabajo independiente no calificado y trabajo no remunerado” (CEPAL-OIT, 2010), es un rasgo clave para entender los mercados laborales en la subregión y en los países de estudio. La mayor proporción de trabajo informal del grupo de países analizados se ubica entre las mujeres ecuatorianas y peruanas, y la menor proporción entre los hombres argentinos y brasileños (ver cuadro 5). La crisis de finales de los 90 en Ecuador y Brasil marca una elevación importante de la informalidad, que se mantiene hasta el presente en especial en el primer caso. Igual cosa sucede con Argentina y Uruguay para el período 2002-2003.

Cuadro 5
Informalidad (% de la población ocupada) países de estudio

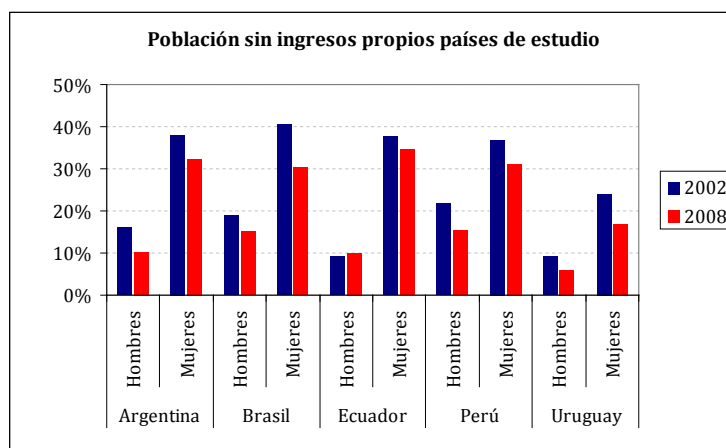
		1999	2002	2004	2008
Argentina	<i>Hombres</i>	39,5	43,7	39,4	37,7
	<i>Mujeres</i>	42,6	39,9	41,1	42,9
Brasil	<i>Hombres</i>	43,8	42,2	39,2	37,8
	<i>Mujeres</i>	52,6	51,7	49,6	47,4
Ecuador	<i>Hombres</i>	55,0	52,0	54,4	53,0
	<i>Mujeres</i>	65,2	63,5	64,6	63,6
Perú	<i>Hombres</i>	58,7	56,5	57,9	52,9
	<i>Mujeres</i>	71,1	70,4	71,4	67,1
Uruguay	<i>Hombres</i>	38,6	43,0	41,5	38,2
	<i>Mujeres</i>	45,4	49,5	50,3	48,5

Fuente: CEPALSTAT

Dada la todavía alta proporción de mujeres que no participan en el mercado laboral, y dado que la participación laboral está directamente ligada a la generación de ingresos propios, la dedicación casi exclusiva de las mujeres al trabajo doméstico no remunerado limita sus posibilidades de autonomía y acceso a trabajos de mejor calidad y salarios más altos. Si bien la proporción de mujeres con dedicación exclusiva al trabajo doméstico de cuidados tiende a bajar con el tiempo en la región y en los países de estudio, a 2008 en Argentina y Ecuador el 40% de las mujeres de hogares con menores a 6 años estaban en esta situación y el 30% en Uruguay. Si son madres, estos porcentajes se elevan a 54% y 40% respectivamente.

En relación a esto, el 37% de las mujeres en edad de trabajar en los países de estudio no tenían ingresos propios en 2002 y el 30% en 2008 (ver gráfico 13). En el caso de Ecuador y Argentina esta situación se debe casi por completo a la no participación laboral. Entre los hombres, por otro lado, la mayor proporción de personas sin ingresos está en Perú (20%) y la menor en Uruguay. La relativamente más baja oferta laboral de este último país (para hombres y mujeres) permite intuir que, contrario al caso de Argentina, las familias tienen otras fuentes relevantes de ingresos, tales como rentas financieras o pensiones.

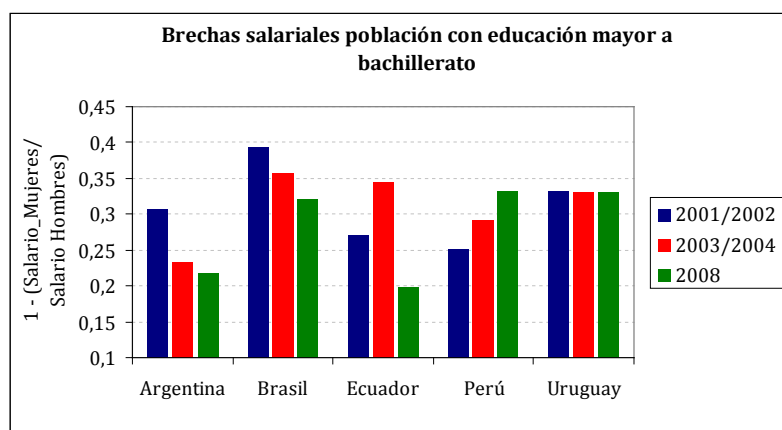
Gráfico 13



Fuente: Encuestas de empleo, países de estudio, varios años; Panorama social de América Latina, 2009, CEPAL, 2009; CEPALSTAT

Dadas estas barreras a la entrada y el tipo de inserción de las mujeres al mercado laboral, el mercado remunera en forma diferente a hombres y mujeres, de acuerdo a un orden de género. Los capítulos siguientes de este trabajo estarán dedicados a analizar en detalle estas diferencias. No obstante, una mirada general a los ingresos laborales de hombres y mujeres con educación mayor al bachillerato, permite observar la existencia de una brecha desfavorable a las mujeres. El gráfico 14 muestra que esta brecha estaba cerca del 40% a inicios de la década y presenta reducciones importantes hacia 2008.

Gráfico 14



Fuente: Encuestas de empleo, países de estudio, varios años; Panorama social de América Latina, 2009, CEPAL, 2009; CEPALSTAT

Los datos descritos en esta sección permiten realizar algunas reflexiones. En primer lugar, en un marco de desigualdad de más de tres décadas en la región sudamericana y los países de estudio, los últimos 4 años presentan una mejora tanto en la distribución del ingreso en general como en el crecimiento económico y las condiciones de empleo. Estos indicadores cambian en 2009 dados los efectos de la reciente crisis financiera. En este marco, las desigualdades de género expresadas en las brechas de participación se han reducido mostrando una mayor oferta femenina pero una menor oferta masculina en algunos casos. Por su lado, las brechas de empleo y salario no se han modificado, e inclusive algunas de ellas se agravaron en las crisis de la década y no se han recuperado totalmente.

6 La oferta laboral de hombres y mujeres: construcción y factores relevantes¹⁰⁶

En esta sección se presentan los resultados de los modelos de estimación de la oferta laboral de hombres y mujeres. Se analizan los sesgos de selección y la selección total que se incluye como corrección del salario, con el fin de conocer el sesgo que existe en la determinación y como esto puede afectar a las mujeres que ofertan su trabajo. Luego se analizan algunos de los determinantes de la oferta laboral relacionados con la calificación, los factores familiares y los factores de ingreso.

6.1 Sesgos de selección

De acuerdo al marco conceptual planteado, para analizar el sesgo por selección se analizan dos elementos. El primero es la llamada Ratio Inversa de Mills representada por $\lambda_{(h,m)}$ ¹⁰⁷, cuyo significado se refiere a la tasa de riesgo o “hazard rate” de no ser seleccionado. Se estima a partir de la ratio entre la función de densidad de probabilidad y la función de densidad acumulada de ingresar, en este caso, al mercado laboral. Por construcción, este valor es siempre positivo, y su magnitud, en conjunto con el valor y signo de $\hat{\theta}_h, \hat{\theta}_m$ (que se explica más adelante),

¹⁰⁶ Dada la cantidad de información que surge de las estimaciones por tratarse de 5 países y 128 períodos, se presentan los resultados de la segunda especificación. Ver los correspondientes a la primera y el detalle de ambas en el Anexo 1 para verificar la consistencia de los resultados.

¹⁰⁷ El subíndice corresponde a hombres (h) y mujeres (m). Ver ecn. (8)

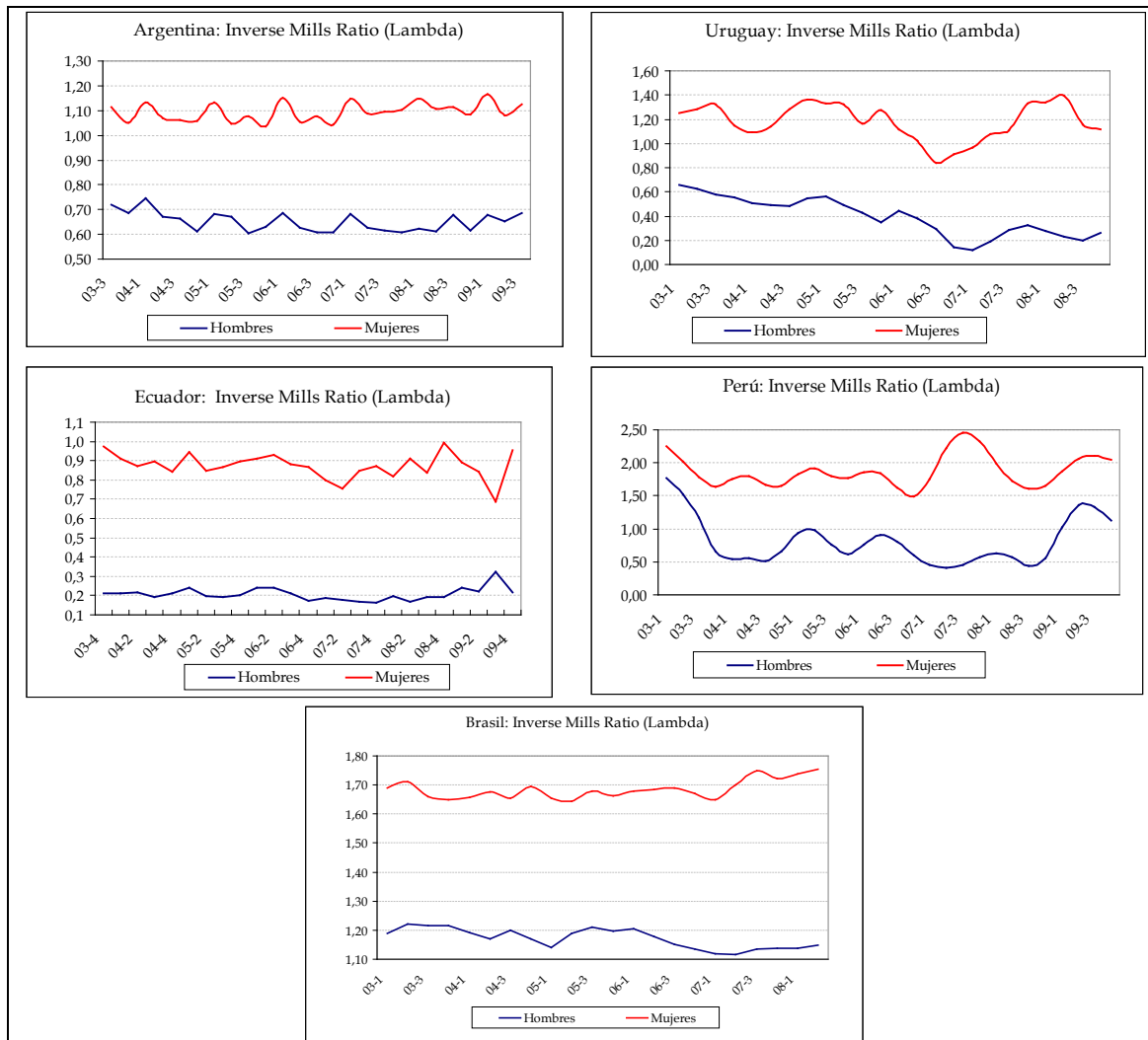
permite ver cuán profunda es la selección, y por ende el nivel de “sub-representación” de los individuos que no son seleccionados (en este caso, refleja el nivel de no participación, debido a la selección). Es decir, representa el nivel de barreras a la entrada al mercado.

Los resultados de los modelos calculados permiten inferir que los valores de λ son mayores para las mujeres que para los hombres, en una proporción de 1,5 a 1 en promedio para Argentina, 4 a 1 en Uruguay y Ecuador y 2,5 en Perú. Estas proporciones permanecen estables durante todo el período de estudio para Argentina, se reducen en Ecuador y Perú, y se elevan en Uruguay, dado un incremento en el valor para las mujeres entre 2007 y 2008, período en el cual también se eleva el desempleo (ver gráfico 15).

Esta relación entre mayores barreras a la entrada y mayor desempleo también se puede observar en los primeros trimestres de 2009, que presentan un incremento de las barreras de entrada de los hombres frente a los primeros trimestres de 2003. Los problemas de empleo del último período de 2009 coinciden también con incrementos en las barreras para las mujeres, especialmente en Ecuador y Argentina, entre junio y septiembre de 2009.

Los mayores valores de Lambda para las mujeres durante el período de estudio se presentan en Uruguay y Perú lo cual no se refleja en la tasa de participación observada y estimada para estos países (es decir, no son estos países los que menor participación tienen); esto implica que si bien la oferta laboral femenina es elevada (respecto a su población en edad de trabajar), gran parte de la no participación se explica por factores de selección, es decir, existe una oferta laboral potencial más alta que en los otros países. Esto podría estar en línea con la hipótesis de Erturk y Catagay (1995), que plantea la existencia de una mayor intensidad de participación laboral en países tanto de alto como de bajo nivel de ingreso. Esto se cumple en parte para Argentina, pero no para Ecuador. Por su parte, los menores valores de Lambda están en Brasil, no obstante la brecha frente a la selección masculina es la más alta. Esto puede estar en relación con la alta oferta de trabajo observada en los trabajadores, que se mantiene cerca del 80% durante la última década.

Gráfico 15
Valores estimados de λ_h, λ_m



Fuente: Estimaciones de Selección, basadas en microdatos de empleo países de estudio, 2003-2009

El movimiento del sesgo de selección tiende a ser inverso al desempleo en el caso de las mujeres. Lo opuesto ocurre para los hombres. Es decir, la mayor dificultad de entrada para las mujeres ocurre cuando el nivel de desempleo está bajando; es decir, cuando hay mayor probabilidad (ceteris paribus) de encontrar empleo o la economía está generando empleos. Por otro lado, hay mayor entrada, menores barreras o mayor decisión de entrar (baja relativamente el salario de reserva) en períodos en que el desempleo está subiendo, lo cual puede ser fruto de una desaceleración en la economía. Esto puede reflejar el comportamiento contracíclico de la oferta femenina. Lo opuesto ocurre en el caso de los hombres, para quienes

los valores de lambda se mueven paralelamente al desempleo, con lo cual se puede entender que su oferta laboral responde a una situación específica de oportunidad de empleo en el mercado. Esta situación, para ambos, se acentúa durante los últimos años de estudio, en que se producen fuertes movimientos del desempleo de hombres y mujeres, en especial en Argentina y Ecuador (CEPAL, 2009).

El coeficiente que acompaña a λ_i es theta ($\hat{\theta}_i$), estimada a través de la relación entre los residuos del modelo de selección y los de la ecuación salarial¹⁰⁸. Al incluir el sesgo de selección en la ecuación salarial, este coeficiente representa la “corrección” al nivel estimado de salario. Si este coeficiente es cercano a cero, el salario definido a través de la estimación refleja lo que un mercado “poco” sesgado por selección, remunera de acuerdo a las características personales (ceteris paribus). Si $\hat{\theta}_i$ es negativo, la estimación estará sesgada “hacia abajo”, y la magnitud del sesgo implicaría el monto en salario que se está “perdiendo” debido a la selección.

En el gráfico 16 se presentan las estimaciones de theta. Los resultados muestran que este coeficiente es negativo y significativo para toda la población y las mujeres presentan, en promedio, valores mayores (absolutos) a los hombres. Los mayores coeficientes para las mujeres están en Ecuador (entre -1,5 y 1) y para los hombres en Argentina (entre -0,85 y -0,7). Para el caso de Argentina y Uruguay, $\hat{\theta}_m$ disminuye (en términos absolutos) entre 2003 y 2004, probablemente como consecuencia de participación procíclica asociada a la crisis del año anterior. Luego se incrementa y permanece elevada al final de la década para el caso de Argentina, pero se reduce nuevamente en Uruguay. En el caso de los hombres, $\hat{\theta}_h$ se reduce a partir de 2005 para los Argentinos y se eleva un poco para Uruguay, llevando en algunos períodos a ser mayor que el coeficiente de las mujeres, con una tendencia hacia la convergencia entre ambos.

¹⁰⁸ i = (h, m); h=hombres y m= mujeres. Ver ecn. (14).

En el caso de Brasil, hay una reducción notable de este coeficiente, que se acentúa a partir de 2007, luego de haber partido de valores muy elevados al inicio de la década. Esto puede ser una muestra de reducción de los sesgos de selección, mayores oportunidades de acceso al mercado de trabajo lo cual, en el caso de este país, también está acompañado con reducción del desempleo entre 2007-2008 y 2002-2003.

En Ecuador y Perú no hay grandes cambios en el coeficiente durante la década, no obstante hay un aumento pequeño (en términos absolutos) en los últimos años. En el caso de los hombres, $\hat{\theta}_h$ se mueve en forma divergente para Ecuador a partir del año 2007, llegando a tener coeficientes cercanos a cero durante 2008 y positivos hasta el tercer trimestre de 2009.

Gráfico 16
Coefficientes $\hat{\theta}_h, \hat{\theta}_m$



Fuente: Estimaciones de Selección, basadas en microdatos de empleo países de estudio, 2003-2009

En conjunto, la magnitud de la selección, dada por $\theta\lambda$ (ver gráfico 17), muestra que para los trabajadores la selección es casi nula (salvo para el caso de Argentina) hacia el final del período de estudio, con lo cual se podría intuir que el salario que se percibe refleja una condición de mercado con poca distorsión, al menos de selección. En el caso de las mujeres, el valor negativo y elevado de esta variable refleja que, además de que hay barreras a la entrada, esto le representa una reducción de la oferta salarial¹⁰⁹. Igualmente, en términos agregados, la diferencia entre ambos valores se puede interpretar como el reflejo de la presencia de un

¹⁰⁹ Ver ecn. 17

“ejército de reserva” - o mano de obra excedentaria - debido potencialmente a sesgos de género.

Gráfico 17

Sesgo total por selección estimado



Fuente: Estimaciones de Selección, basadas en microdatos de empleo países de estudio, 2003-2009

6.2 Oferta de trabajo estimada

El cuadro 6 muestra las estimaciones de oferta laboral. La tasa de participación estimada para los y las trabajadoras durante el período de análisis es mayor a la observada, salvo en el caso de Perú, en que la participación de las mujeres se reduce al corregir por las variables incluidas en el modelo, frente a los valores observados. La tendencia entre 2003 y 2009 muestra un alza de promedio de 2 puntos en la participación laboral femenina para Ecuador, Uruguay y Brasil y una reducción similar en Perú y Argentina.

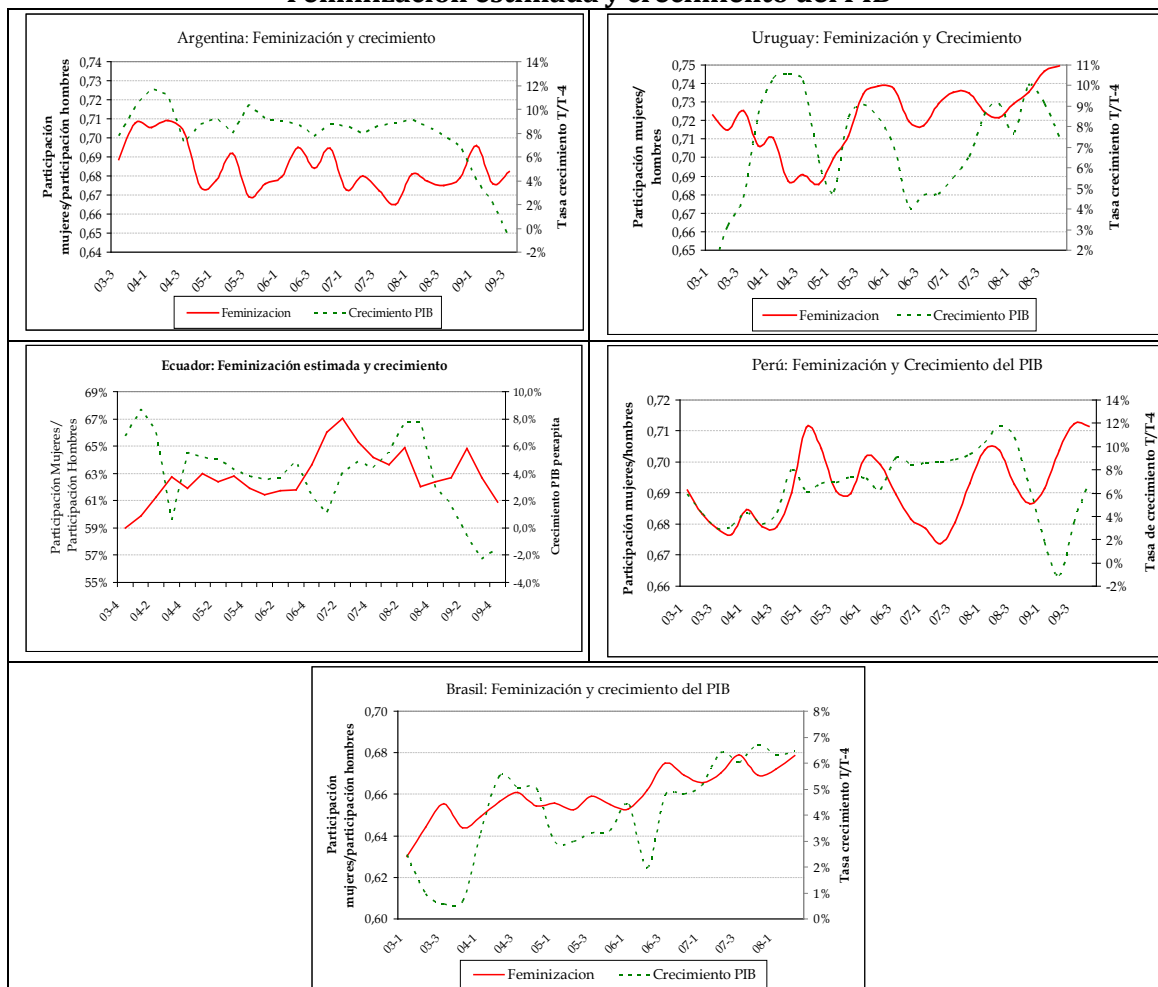
Cuadro 6
Oferta laboral países en estudio (%)

		2003		2005		2008		2009	
		Observ.	Estim.	Observ.	Estim.	Observ.	Estim.	Observ.	Estim.
Argentina	<i>Hombres</i>	70,2	74,6	75,6	73,3	72,0	73,3	72,1	71,9
	<i>Mujeres</i>	57,5	60,3	59,7	59,7	57,2	58,5	58,0	58,9
Ecuador	<i>Hombres</i>	86,5	91,3	83,6	91,1	81,6	90,1	83,1	89,0
	<i>Mujeres</i>	54,4	53,0	54,9	56,4	51,8	56,7	55,9	56,3
Perú	<i>Hombres</i>	76,7	82,3	72,5	77,8	80,7	74,5	77,1	77,8
	<i>Mujeres</i>	57,0	56,1	53,4	54,4	61,9	51,9	56,0	57,9
Uruguay	<i>Hombres</i>	72,4	74,4	70,7	76,7	73,4	76,8	73,7	78,0
	<i>Mujeres</i>	55,1	57,2	49,8	52,2	54,5	54,3	54,8	56,3
Brasil	<i>Hombres</i>	80,1	79,7	79,7	78,1	79,2	77,3	78,7	78,9
	<i>Mujeres</i>	52,4	51,3	57,2	51,7	57,3	51,9	57,4	53,1

Fuente: CEPALSTAT; resultados ecuaciones de participación laboral sobre la base de microdatos para los países de estudio, 2003-2009

Al analizar la feminización del mercado laboral (cociente entre la tasa de participación estimada de mujeres y la de hombres), se encuentra una reducción de este indicador durante los 5 primeros años de período de análisis. En estos mismos años la oferta femenina de los otros países se eleva. A partir del tercer trimestre de 2009 hay una elevación de la feminización en todos los casos, salvo Ecuador. La tasa de crecimiento de la feminización tiende a estabilizarse solamente en Argentina, moviéndose alrededor de 67%. En los demás países se muestran grandes variaciones y al final del período la tasa más alta está en Uruguay (75%) y la más baja en Ecuador (61%), dada la alta participación masculina (ver gráfico 18). Por otro lado se mantiene durante el período de análisis una brecha promedio de 22 horas semanales ofertadas en el mercado, salvo para el caso de Ecuador, en que esta brecha es de 30 horas en promedio durante todo el período. En el caso de Brasil se muestra una tendencia similar a la de Uruguay, pero más clara, hacia un incremento de la feminización, que acompaña al crecimiento del PIB hasta 2008. Si se observan las fluctuaciones de una y otra variable, no obstante, se puede observar que hay un comportamiento opuesto, en especial en los últimos años, lo cual puede mostrar una cierta tendencia contracíclica, que requeriría un mayor período de análisis para su verificación.

Gráfico 18
Feminización estimada y crecimiento del PIB

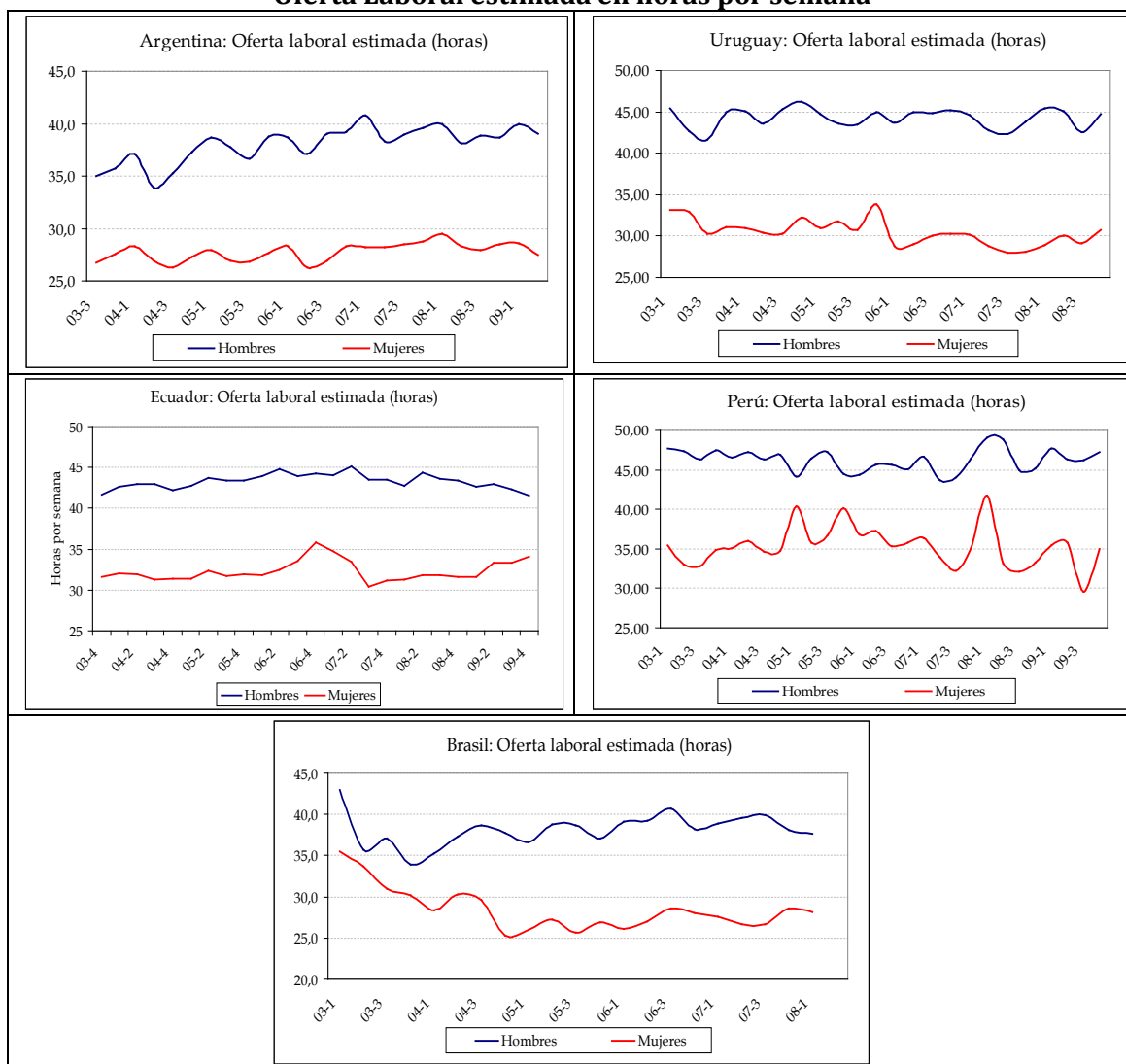


Fuente: Resultados ecuación de participación sobre la base de microdatos trimestrales para los países de estudio, 2003-2009

Se debe señalar que el incremento en la cantidad de personas en el mercado no implica mayor cambio en la oferta de horas de trabajo. Medida en términos de horas por semana, la jornada laboral estimada para las mujeres corresponde en promedio a una dedicación parcial, lo cual está acorde con la alta incidencia de subempleo entre la población femenina (ver gráfico 19). De hecho, los incrementos de participación laboral que aparecen durante algunos períodos están acompañados de decrecimientos en la oferta de horas semanales. La mayor intensidad de trabajo en el caso de los hombres está en Perú, alrededor de 50 horas semanales, con una reducción de 5 horas en promedio entre 2005 y 2007. Uruguay también presenta un promedio de dedicación promedio mayor a la jornada regular de trabajo, alrededor de 45 horas durante todo el período. La menor intensidad está en Argentina y Brasil, en especial entre 2003 y 2006 (27

horas promedio). En este último caso, se aprecia un incremento en la intensidad de trabajo de los hombres y un decrecimiento en el caso de las mujeres. Esto implica que, si bien hay mayor cantidad de mujeres ofertando su trabajo y mayores posibilidades de empleo, estas surgen más bien en empleos de tiempo parcial (que pueden ser subempleos).

Gráfico 19
Oferta Laboral estimada en horas por semana



Fuente: Resultados ecuación de participación sobre la base de microdatos trimestrales para los países de estudio, 2003-2009

Por otro lado, los resultados permiten confirmar un comportamiento de la oferta femenina más sensible al salario que la masculina, para el caso de Uruguay, Ecuador, Brasil y Perú (ver gráfico 20). En los dos primeros casos la elasticidad se ubica en torno a 0,35, mientras que para Perú se ubica en torno a 1. Para Argentina, el promedio para el período es de 0,1 (aumenta en la segunda mitad del

período de análisis). Durante el período 2007-2009 la elasticidad tiende a descender (con la excepción de Ecuador) y luego se eleva hacia la última mitad de 2009, pero es en general más inelástica que al inicio del período de análisis. Se observa también que las oscilaciones de la elasticidad de la oferta de las mujeres son contracíclicas, aunque ambas variables, la elasticidad y el crecimiento, tienen una tendencia similar considerando todo el período de análisis.

En el caso de la oferta masculina, en Ecuador y Argentina se ubica en 0,2 en promedio, con una reducción ligera durante los últimos 5 trimestres. En el caso de Perú, la elasticidad es muy baja hasta 2006 y luego se eleva hasta igualar la de la oferta femenina. Esto ocurre mientras el PIB y el salario están creciendo, lo cual permite intuir un incremento en el efecto sustitución. Brasil, por su parte presenta elasticidades bastante más bajas que para el resto de casos, y una brecha muy amplia entre mujeres y hombres. En este último caso, una oferta casi completamente inelástica puede ser fruto de la ya alta participación de los hombres en el mercado laboral brasileño.

Uruguay es el único caso que presenta períodos de elasticidad negativa. Esto puede tener varias explicaciones: la primera, a partir de la teoría económica convencional, explica que hay una preferencia por el tiempo de no trabajo en el mercado frente al trabajo en el mercado, que no es superada por el salario ofrecido (el efecto sustitución es menor que el efecto ingreso)¹¹⁰. Desde el enfoque de salarios de eficiencia, el fenómeno puede no tener que ver con el efecto ingreso, sino con el hecho de que ante salarios más altos los trabajadores reaccionan realizando mayor esfuerzo, el cual puede llevar a un decrecimiento de las horas reales ofertadas, debido a un incremento de la “productividad”. Finalmente, desde la consideración de la oferta laboral como un espacio de intercambio entre el trabajo del mercado y el doméstico, una reducción de la oferta laboral “a pesar” de un incremento salarial puede deberse a que el costo de ofertar fuerza de trabajo es mayor que este incremento. Por otro lado, si el salario está bajando la elasticidad negativa manifiesta una necesidad de ingreso al mercado de trabajo, en condiciones de desventaja frente al propio costo de oportunidad o al salario medio. No obstante, estas dos últimas explicaciones aplicarían más al caso de mujeres,

¹¹⁰ Esto ocurre a ciertos niveles elevados de salario, lo cual se conoce como función de oferta “backward bending”

personas con baja calificación o jóvenes que entran por primera vez al mercado laboral. Este no es el caso de la población uruguaya que está en estudio, de modo que se podría pensar en una de las dos primeras interpretaciones. De todas formas, los valores de la elasticidad negativa que se presentan son muy bajos, de modo que más bien se puede hablar de una elasticidad cercana a cero para el caso de este grupo de trabajadores.

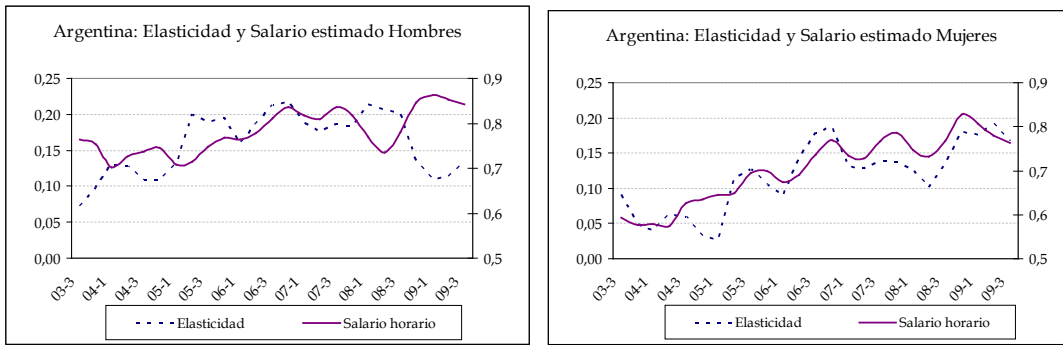
Gráfico 20
Elasticidad salario de la oferta laboral



Fuente: Resultados ecuación de participación

La elasticidad se comporta en forma distinta frente al salario y al crecimiento. En Argentina, la elasticidad salario de la oferta laboral femenina se mueve junto al crecimiento (ver gráfico 21). Lo opuesto ocurre con los hombres, cuya oferta se hace menos sensible al final del período y experimenta movimientos oscilatorios opuestos a los del salario.

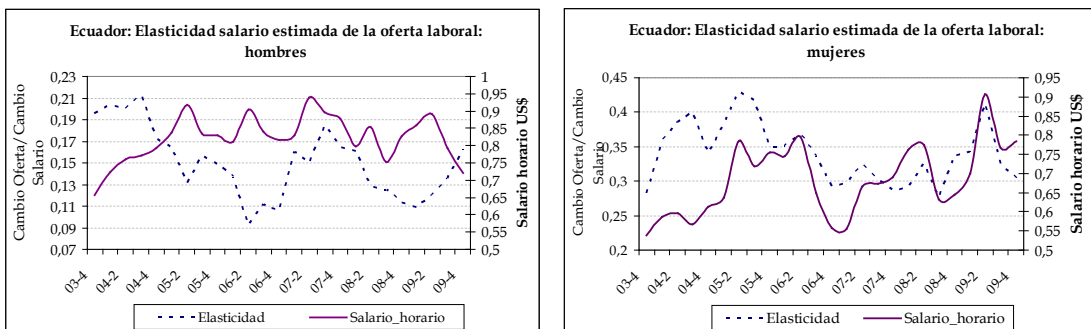
Gráfico 21



Fuente: Estimaciones de salario y oferta laboral

En Ecuador, la elasticidad de la oferta laboral se mueve a la par con el crecimiento salarial, salvo en el año 2006 y entre el primero y tercer trimestre de 2009, en que la elasticidad de la oferta de trabajo masculina se eleva mientras el salario se reduce (gráfico 22). La tendencia general marca una reducción de la elasticidad de la oferta laboral hasta mediados de 2009 y una elevación a partir de ese período.

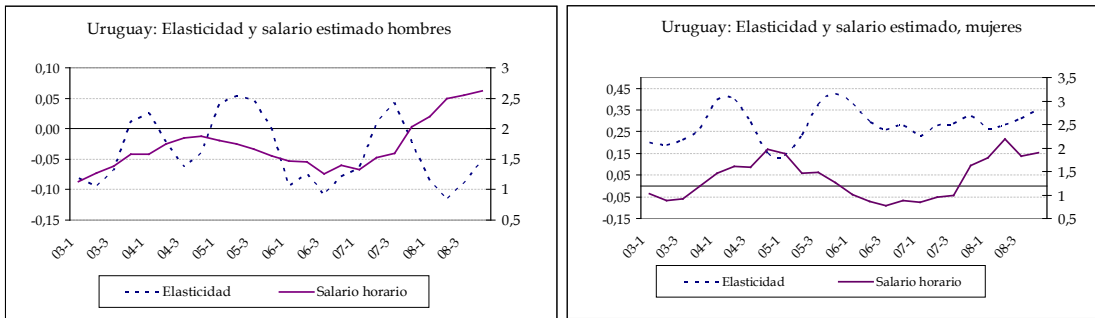
Gráfico 22



Fuente: Estimaciones de salario y oferta laboral

En Uruguay se encuentra mayor oscilación en el comportamiento de la elasticidad de la oferta, en especial masculina (ver gráfico 23). Esto contrasta con la tendencia más estable del salario, no obstante su comportamiento es paralelo, con excepción del primer semestre de 2008. En el caso de la oferta laboral femenina, ésta se muestra más sensible al salario cuando está bajando. No obstante, también el movimiento de la elasticidad es menos pronunciado que el del salario, por tratarse de una oferta bastante menos elástica que para los casos del resto de países.

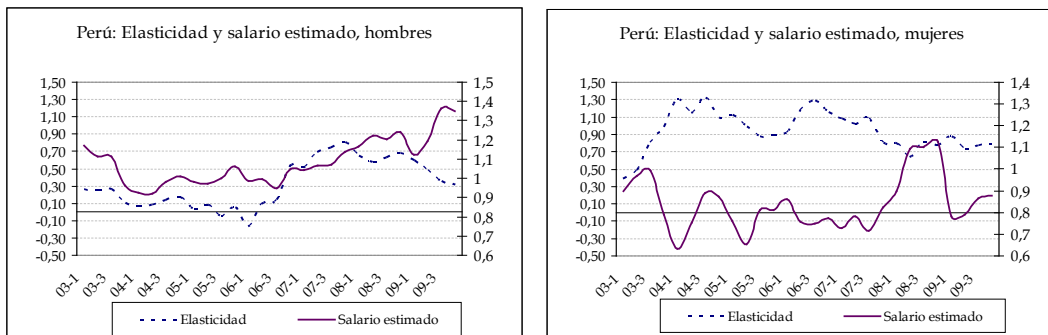
Gráfico 23



Fuente: Estimaciones de salario y oferta laboral

En el caso de Perú, el crecimiento salarial de los últimos años (con excepción del segundo y tercer trimestre del 2009) ocurre paralelamente a una reducción de la elasticidad, lo cual muestra un probable incremento más que proporcional del efecto ingreso (ver gráfico 24). En el caso de los hombres la elasticidad se mueve de acuerdo a los movimientos del salario, salvo durante los últimos 2 trimestres en que el salario se eleva.

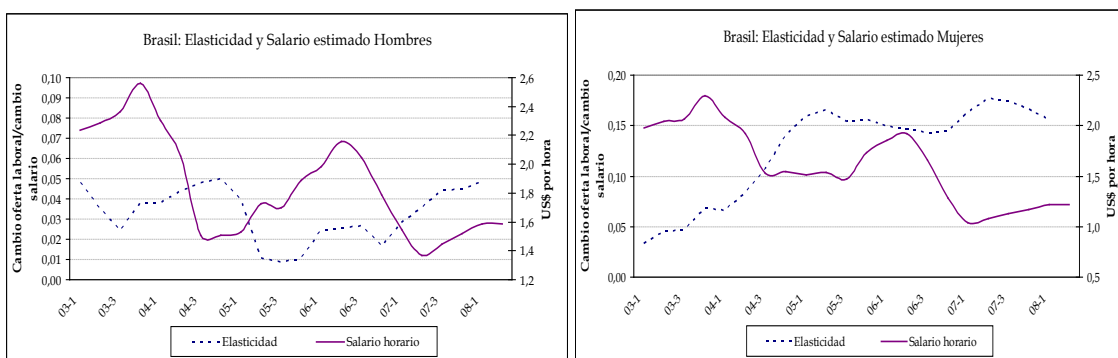
Gráfico 24



Fuente: Estimaciones de salario y oferta laboral

El gráfico 25 muestra el caso de Brasil, en donde hay una relación inversa entre el nivel salarial ofertado y la elasticidad. Esto ocurre en especial a partir de 2007, si bien ambas ofertas son bastante inelásticas. Esto puede mostrar una mayor probabilidad de salir del mercado cuando los salarios están bajando, en especial en el caso de las mujeres. No se opone al resultado anterior, puesto que el crecimiento económico en este último período ha ocurrido justamente en forma paralela a la tendencia decreciente del salario horario real (estimado).

Gráfico 25

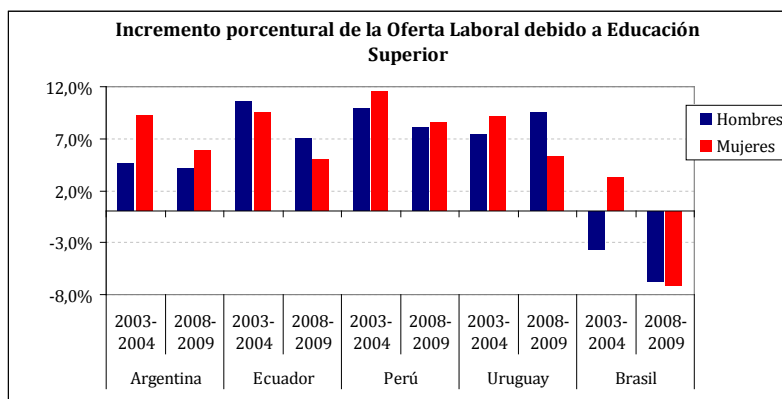


Fuente: Estimaciones de salario y oferta laboral

6.3 Variables asociadas a la participación laboral

De acuerdo a la especificación planteada en el capítulo 5, se utilizaron 3 grupos de variables que permiten explicar el comportamiento de la oferta laboral. En lo relacionado con el capital humano, se encuentra que la educación superior es significativa y positiva tanto para hombres como para mujeres, y la magnitud de este efecto está relacionada con la proporción de población con este nivel educativo, salvo para el caso de Brasil. El gráfico 26 muestra que, en general, la importancia de la educación superior para la oferta laboral de las mujeres se reduce en el tiempo. En el caso de Brasil, probablemente por la naturaleza de la mano de obra requerida por el mercado laboral, el tener este nivel educativo deja de ser un incentivo para ofertar trabajo. No obstante, es un resultado que debe verificarse con un análisis más detallado del capital humano brasilero.

Gráfico 26



Fuente: Resultados ecuación de participación

Por otro lado, la edad en que se oferta el máximo de horas de trabajo está alrededor de 36 a 38 años para los hombres y para las mujeres se mantiene en 33 años en promedio durante todo el período de estudio. Las ecuatorianas alcanzan su mayor oferta laboral más tarde que el resto de países (39 años en promedio), y las brasileras más temprano (32 años) a 2009. Estas edades están por sobre aquellas correspondientes a la mayor fertilidad, entre 20 y 25 años para Ecuador, Brasil y Perú; 23 y 27 para Argentina y Uruguay.

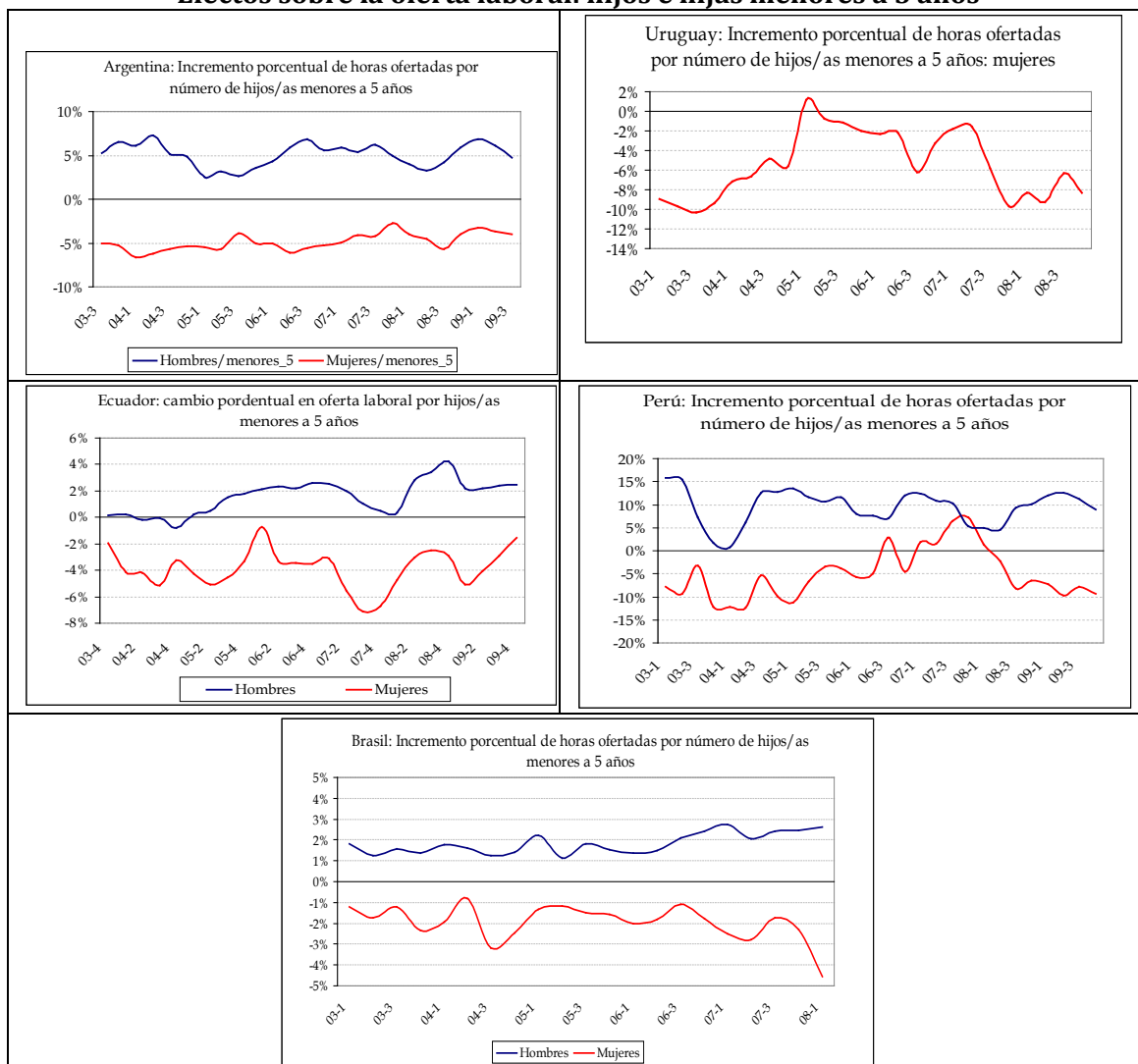
En cuanto a las variables relacionadas con la restricción debida a condiciones del hogar y del trabajo doméstico, siguiendo los resultados de estudios anteriores, las estimaciones muestran que el incremento en el número de hijos e hijas pequeñas reduce la oferta laboral femenina (ver gráfico 27). En Argentina y Ecuador, esta reducción está alrededor de 4% a 6% con una pequeña reducción hacia el final del período. En el caso de Brasil, llega a estos valores al final del período, en que experimenta un incremento del efecto.

El comportamiento de la oferta masculina es de similar magnitud, pero con el signo opuesto, es decir, con incrementos en la oferta laboral de entre 4%(Ecuador) y 6%(Argentina) frente a la presencia de hijos e hijas pequeños; igualmente en Brasil (alrededor de 2%), pero los efectos sobre ambas ofertas laborales divergen al final del período. En el caso de Uruguay y Perú las magnitudes son mayores al igual que las variaciones: en ambos casos hay un descenso del efecto negativo para las mujeres entre 2003 y 2007, y un incremento hacia finales de la década, con una reducción promedio de 10% en la oferta laboral femenina. La relación entre el número de hijos e hijas menores a 15 años y la oferta laboral masculina es significativa y positiva para Perú (10%) a lo largo de todo el período, no así para Uruguay, en que esta variable no es significativa. Por otro lado, tener hijos o hijas en edad escolar no tiene efecto en la oferta laboral de las mujeres, pero sí incrementa la oferta laboral de los hombres, en especial en los últimos años de la década. En el caso de Brasil, el efecto sí es significativo (negativo) en el caso de las mujeres, de similar magnitud que para el caso de los hijos e hijas menores. También es significativa y negativa la presencia de hijos e hijas mayores a 15 años,

que reduce la oferta laboral de las mujeres en alrededor de 1,5% promedio durante todo el período de análisis.

Gráfico 27

Efectos sobre la oferta laboral: hijos e hijas menores a 5 años



Fuente: Resultados ecuación de participación

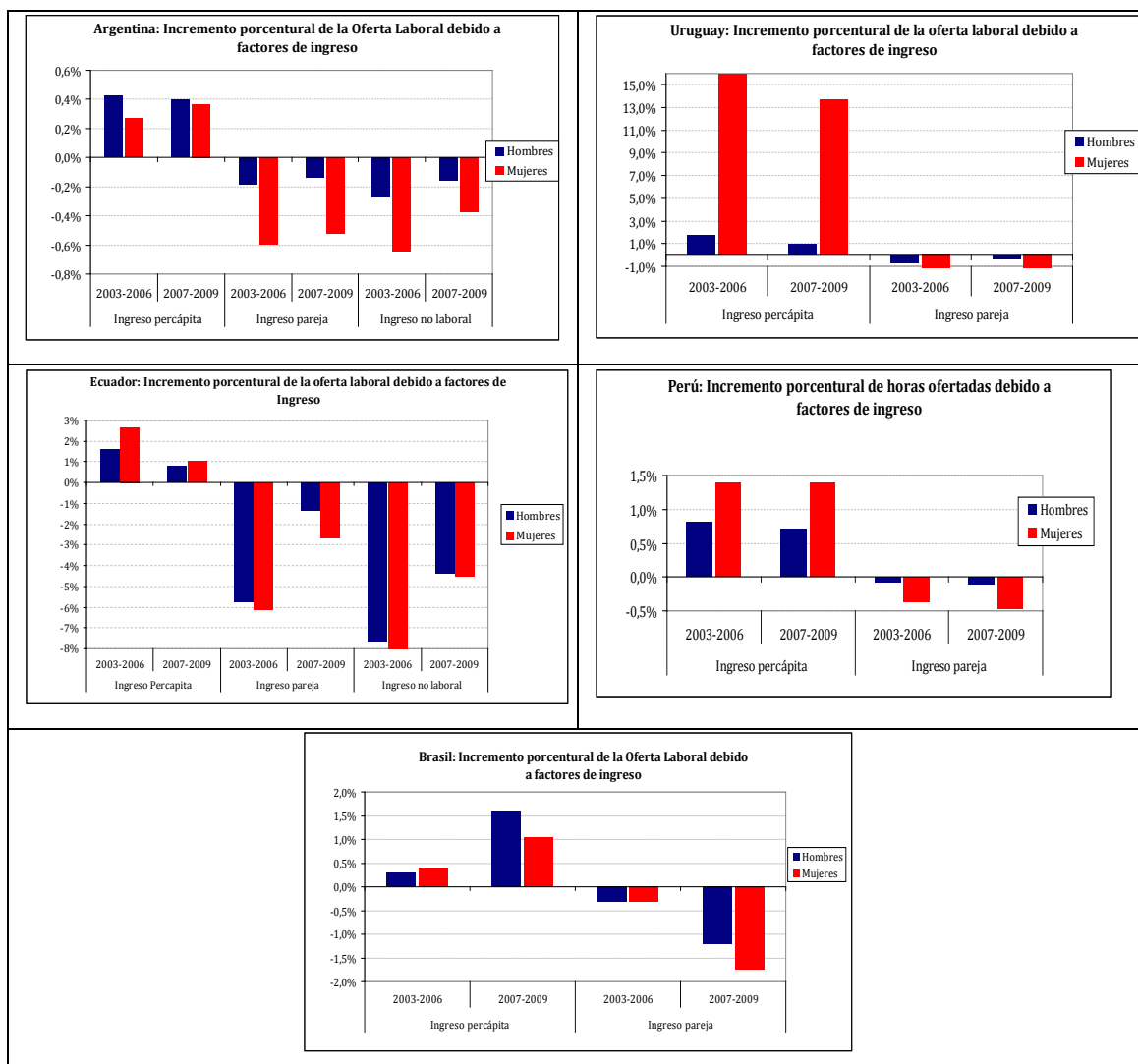
Las variables relacionadas con el ingreso familiar son significativas para todos los países de estudio, y su efecto es mayor hacia los últimos años de la década. En el caso de Argentina y Uruguay, estas variables son más relevantes que las relacionadas con la familia y los hijos e hijas, al igual que la condición laboral de otros miembros de la familia.

Así, en línea con lo que se ha encontrado en estudios similares para años anteriores, un nivel socioeconómico más alto está relacionado con mayor

posibilidad de estar en el mercado laboral, como se observa en el gráfico 28. De hecho, en el caso de las mujeres, la mayor cantidad de personas que se declaran “inactivas” están en los menores estratos socioeconómicos, y la intensidad de trabajo mercantil (por semana) se eleva también con el ingreso familiar (Vásconez, 2009). Durante el período de análisis, los ingresos familiares son significativos y positivos aunque la magnitud se reduce hacia el final de la década, excepto para el caso brasilero. En promedio el efecto del ingreso per cápita es mayor para las mujeres en Ecuador, Perú y Uruguay, con una magnitud importante para este último, en cuyo caso el impacto del ingreso per cápita es de alrededor del 13% para 2009. Por otro lado, los ingresos de la pareja tienen una relación negativa con la oferta laboral pero su magnitud es baja, salvo para el caso ecuatoriano. Esto puede relacionarse con la persistencia de la percepción de un carácter “añadido” de la oferta laboral femenina. El efecto es similar pero mucho más bajo en Brasil, en cuyo caso son más relevantes las variables relacionadas con la estructura familiar.

Gráfico 28

Efectos sobre la oferta laboral: Ingresos



Fuente: Resultados ecuación de participación

La condición laboral de las parejas es un factor que, habiendo sido relevante para décadas anteriores, deja de serlo durante los 2000 para todos los países de estudio salvo Ecuador, en donde presenta un efecto negativo para la oferta laboral femenina hasta 2006, pero deja de tener significancia para algunos períodos de los años siguientes. En el caso de los hombres existe, para todos los períodos, una relación positiva de actividad, lo que significa que si la mujer es activa en el mercado laboral, su pareja lo será con seguridad.

El trabajo de los hijos e hijas mayores a 15 años es importante para la participación laboral femenina, más no para la masculina, y solamente en el caso de Perú y

Ecuador. El trabajo de sus hijos e hijas reduce en alrededor de 2,5% la oferta laboral de las mujeres en promedio durante todo el período en Ecuador y alrededor de 12% para Perú, mostrando cierto grado de “sustitución” de trabajo. En el caso de Perú, este efecto se reduce entre 2006 y 2008 pero luego se eleva nuevamente hacia finales de la década, en especial durante mediados de 2008 y mediados de 2009, período en que la participación laboral se reduce, de acuerdo a los datos estimados.

En definitiva, y para resumir los principales hallazgos de las estimaciones de oferta laboral para los países de estudio, se puede señalar que existen tres grandes tendencias: la primera, existe un decrecimiento del sesgo por selección, tanto para hombres como para mujeres en Ecuador y Perú, y solamente para las mujeres, en el caso de Argentina y Uruguay. De hecho, para Ecuador y Uruguay el sesgo para hombres es cercano a cero al final de 2009. Este decrecimiento general se acompaña con cierta convergencia entre ambos grupos, salvo para el caso de Argentina.

El caso de Brasil es distinto, dado que presenta valores crecientes de selección global, debido a un coeficiente theta muy elevado a partir de 2007, lo cual potencia la selección lambda que es similar que la de otros países. Se debe indicar que este incremento es similar para hombres y mujeres. No obstante, también existe convergencia hacia el último año.

La segunda tendencia es un incremento de la feminización laboral, debida a incrementos en la participación femenina para todos los casos, y también a reducción de la oferta masculina para Argentina y Ecuador en 2009. En estos últimos casos podría haber una relación con la reciente crisis financiera, una de cuyas consecuencias fue la reducción de la PEA en ambos países. Este incremento en la participación va acompañado, en la mayoría de los casos, con reducciones en la intensidad del trabajo (horas por semana), lo cual permite intuir que el subempleo sigue siendo la principal opción de trabajo para las mujeres.

El tercer hallazgo se refiere a la elasticidad salario de la oferta de trabajo, que presenta los signos y diferencias entre la oferta masculina y femenina esperados, salvo para el caso de Argentina, en que la elasticidad de la oferta de los hombres es mayor a la de las mujeres, mostrando una posible vulnerabilidad mayor de la mano de obra masculina a salir de la fuerza de trabajo, en línea con el argumento anterior. También se observa para algunos períodos una elasticidad negativa en el caso de la mano de obra masculina uruguaya, de donde se puede intuir un efecto ingreso elevado, o un incremento en la productividad (esfuerzo de trabajo) que puede haber socavado una reducción en la oferta debida a la baja de salario que se observa durante estos períodos.

El último hallazgo tiene que ver con la pérdida de importancia de algunos factores de índole familiar y laboral en la posibilidad de ofertar horas adicionales de trabajo para el caso de las mujeres, y la mayor relevancia (aunque baja magnitud de la misma) de las variables relacionadas con el ingreso, en especial para el caso de Argentina y Uruguay. Esto puede deberse a dos factores: el primero, que durante el período analizado en estos países ocurrieron dos eventos de crisis externas que tuvieron como correlato desaceleración de la economía, en cuyo caso la pérdida de ingresos (por reducción de salario o desempleo) puede tener mayor relevancia para las familias y sus decisiones de oferta laboral. El segundo, que el análisis realizado utiliza la oferta de horas adicionales de trabajo, no la probabilidad de entrada al mercado. Esta última está incluida en el análisis (cuando la oferta cambia de cero a más de cero horas ofertadas), pero el estudio incluye a toda la población que puede ofertar más trabajo, esté o no involucrada en el mercado laboral. Esto puede implicar que las variables familiares ya han sido tomadas en cuenta para quienes ya están en el mercado, en la decisión de ingreso al mismo.

7 Selección y discriminación de género en los salarios

En esta sección se describen los resultados de los modelos para la medición del factor de discriminación en la brecha salarial de acuerdo a la metodología Newman Oaxaca (2004). Primeramente se describen las ecuaciones salariales y las brechas encontradas. Luego, de las ecuaciones de participación laboral se extrae el elemento de selección que se incluye en las ecuaciones salariales de donde se extrae el elemento de brechas salariales no explicado por características personales. A partir de estos dos elementos se simula una situación sin discriminación de entrada para las mujeres. La diferencia entre esta situación y la situación actual es el componente de barreras a la entrada y el elemento no explicado de la brecha salarial restante es asumido como el componente de discriminación salarial. A continuación se presentan los hallazgos de estos modelos.

7.1 Ecuaciones salariales y factores relevantes en el salario de hombres y mujeres

7.1.1 Nivel salarial y brechas

El primer hallazgo de interés es que el salario horario estimado (en US\$ de 2000) es en promedio, durante todo el período de análisis más bajo que el salario nominal medio (calculado para 40 horas en promedio por semana) en todos los casos, reflejando el valor negativo de *theta* tanto para hombres como para mujeres. Por otro lado, se encuentra que, efectivamente, luego de controlar por factores determinantes del salario y de corregir por el sesgo de selección, existen diferenciales salariales entre hombres y mujeres, en condición desfavorable para las mujeres (ver gráfico 29).

Las estimaciones muestran en primer lugar que los salarios de hombres y mujeres evolucionan de igual forma pero el salario femenino muestra mayores variaciones, en línea con lo que se observa para el comportamiento de la oferta laboral y el empleo, especialmente en el caso ecuatoriano. Por otro lado, se pueden distinguir

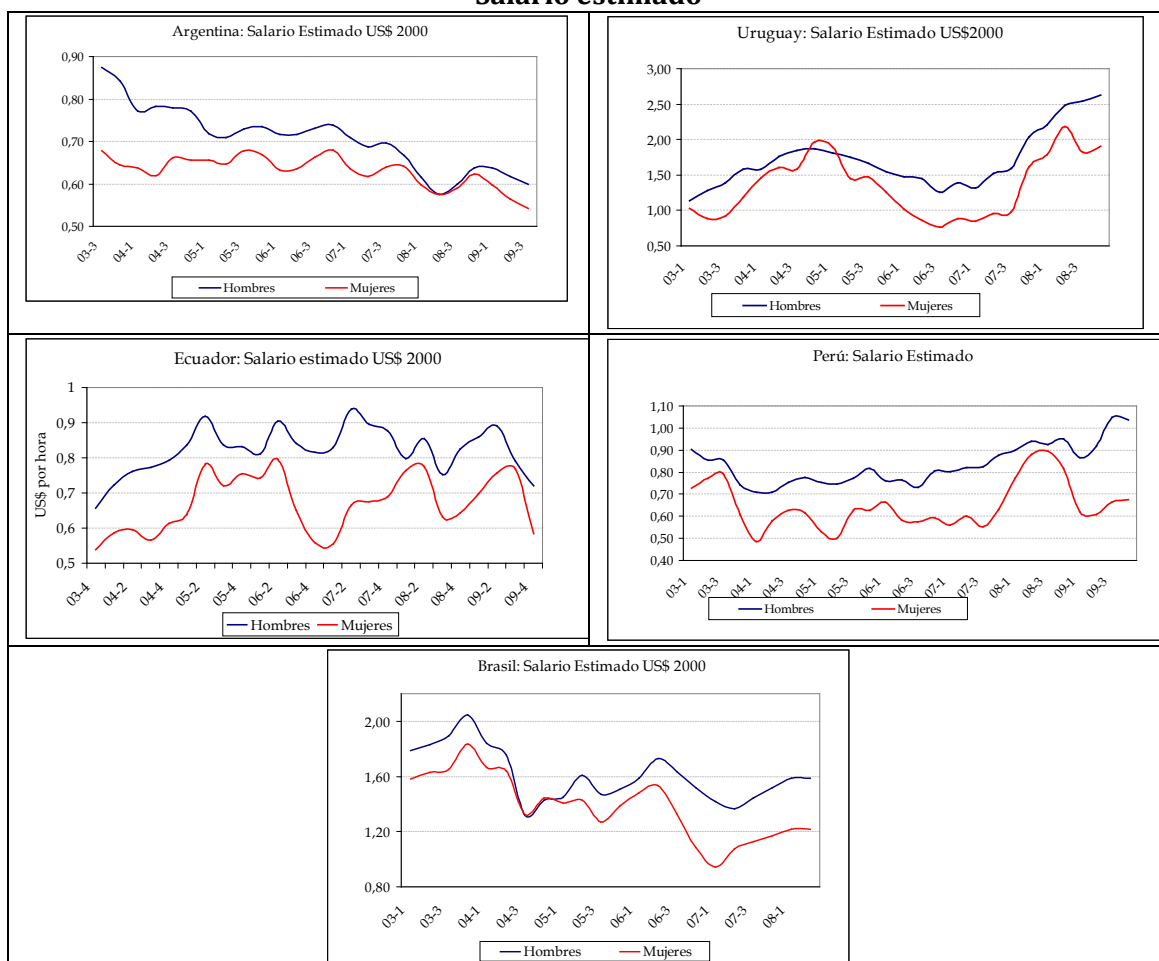
tres sub-períodos del comportamiento salarial entre 2003 y 2009 para Ecuador, Uruguay y Brasil. En los dos primeros casos, el salario se eleva entre 2003 y el tercer trimestre de 2005, se eleva durante 2007 y sube en 2008 hasta el primer trimestre de 2009 en que empieza a descender de nuevo siendo este descenso mayor para Ecuador. En el caso de Brasil, la estimación muestra un salario bastante alto entre 2003 y 2004 que decrece durante 2005 y 2006, con un descenso mayor a partir de 2007, mostrando una reducción de cerca del 30% frente al nivel salarial de 2002-2003. Esto puede tener dos explicaciones: la primera, relacionada con una efectiva reducción del salario medio dada la oferta laboral con menor calificación o reducción de capacidades de negociación salarial, generando un tipo de crecimiento que ha sido fortalecido por un costo salarial bajo; y la segunda, que siendo los modelos estimaciones del promedio, y con una reducción importante de la desigualdad de ingresos en el país a partir de 2005, el promedio sea menor porque se han conseguido resultados redistributivos que pueden haber afectado a los perceptores de mayores ingresos. Esto, no obstante, no explica por qué la mayor reducción del salario se da en el caso de las mujeres, lo cual puede sustentar más bien un tipo de régimen de producción que favorece la mayor participación pero con una calificación menor, más barata y en regímenes menos formalizados. Esto último es un planteamiento que debe ser verificado con una mayor profundización del mercado laboral y las modalidades productivas de Brasil. No obstante, informes recientes sobre la evolución de la economía brasilera indican que hay una profundización del empleo en servicios, lo cual podría sustentar lo señalado (CEPAL, 2009).

Por otro lado, en Perú se observa un crecimiento sostenido del salario para los hombres, cuya tendencia es seguida por las mujeres pero en menor ritmo, presentando una brecha más alta al final del período. Esto puede atribuirse a la crisis de mediados de 2009 que expulsa mano de obra masculina.

Finalmente, en Argentina se observa que ambos salarios bajan y convergen durante estos 7 años. El crecimiento sostenido de los años anteriores a la crisis también estuvo acompañado de mayor empleo y salarios más elevados. No obstante, en el último período, al igual que para el caso de Uruguay si bien hay

mayor participación de las mujeres también hay mayor desempleo y el salario tiende a la baja, más que para el caso de los hombres. En general, a pesar de que en promedio el salario estimado para las mujeres se eleva en 2,3% en los últimos 3 años del período de análisis frente a los 3 primeros y diciembre 2009, no compensa la reducción de 2,5% del salario masculino y, debido a la mayor participación de hombres en la población ocupada, el salario medio (estimado) decrece en 1% en promedio en ese año.

Gráfico 29
Salario estimado



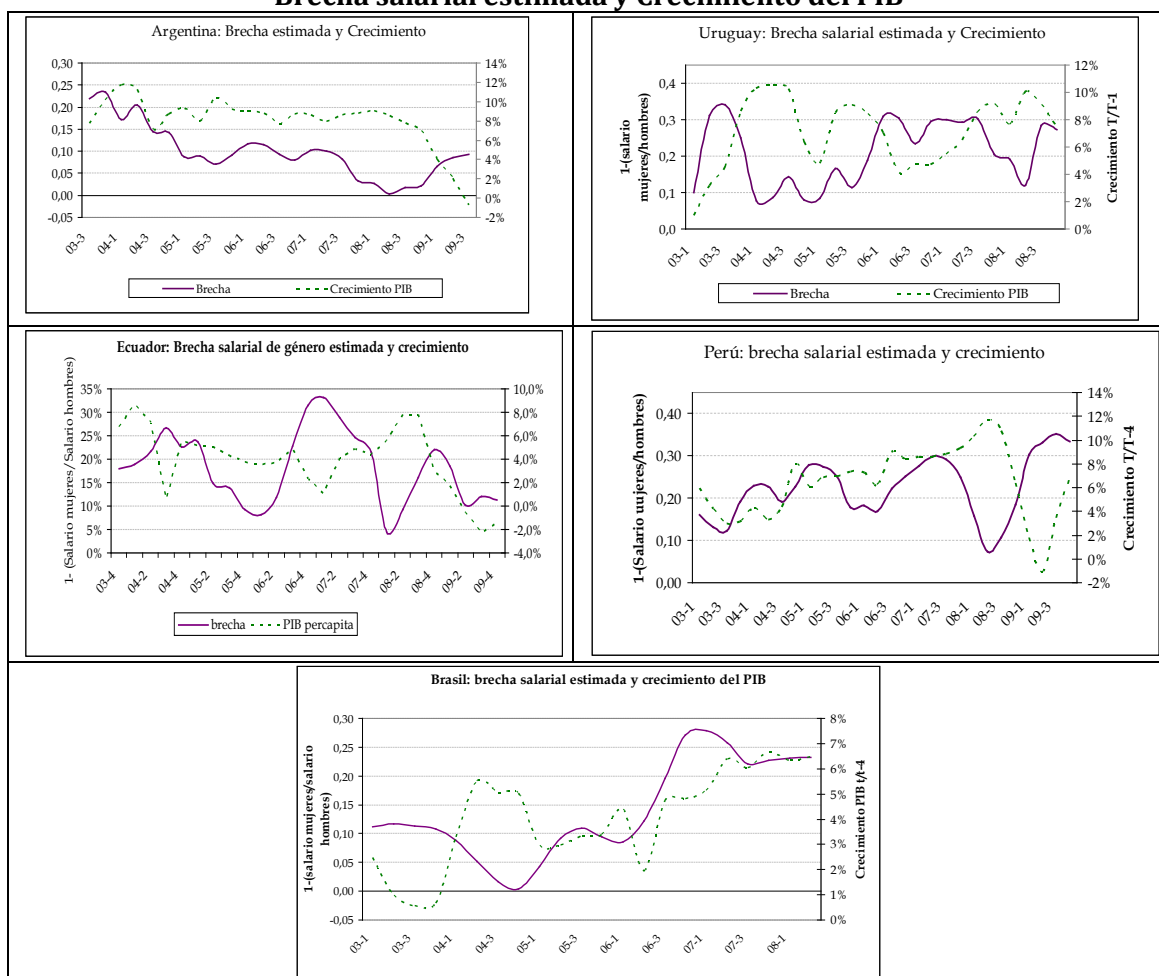
Fuente: Resultados ecuaciones salariales

Por otro lado, en comparación con el crecimiento del PIB (respecto al trimestre correspondiente del año anterior) se debe indicar que, en general hasta finales de 2008, el salario tiende a ser contracíclico para Ecuador, Argentina y Brasil, en especial en los últimos 9 trimestres del período en que las tasas de crecimiento son mayores y más fluctuantes. En el caso de Perú y Uruguay ocurre lo contrario, es decir, el salario medio sigue la tendencia de crecimiento del PIB en especial entre

2004 y 2008. En 2009 se produce una caída de ambos indicadores en todos los países, pero el salario cae más que el PIB, en especial en Perú y Ecuador.

Se debe notar también que, si bien los salarios estimados de hombres y mujeres se mueven en forma similar, como se dijo antes, no lo hacen en igual magnitud. Dados los movimientos más bruscos del salario femenino, la brecha salarial¹¹¹ se eleva/reduce ante reducciones/elevaciones del salario. Como es de suponer, la brecha tiende a reducirse en la segunda mitad del período de análisis, salvo en el caso de Brasil en que, como se ha visto, hay una reducción de ambos salarios medios, mayor para las mujeres que para los hombres, con lo que la brecha se eleva a finales del período de análisis, paralelamente al crecimiento del PIB (gráfico 30).

Gráfico 30
Brecha salarial estimada y Crecimiento del PIB



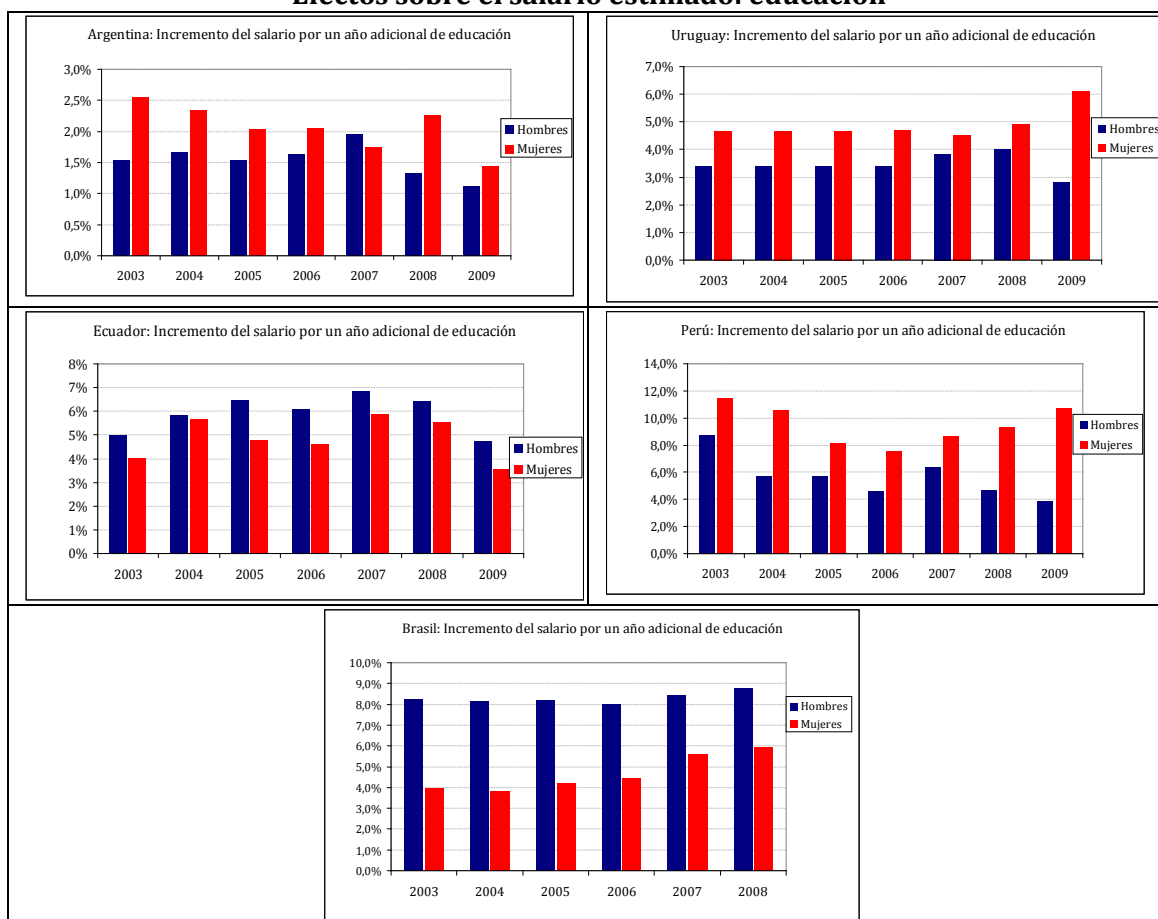
Fuente: Resultados ecuaciones salariales

¹¹¹ Brecha: 1- (salario de mujeres/salario de hombres)

7.1.2 Factores asociados al salario

De las estimaciones salariales realizadas para determinar la oferta laboral se puede inferir que la influencia de la escolaridad en el salario es significativa para todo el período y para todos los países de estudio y es mayor para las mujeres en el caso de Argentina, Uruguay y Perú. El retorno educativo para las mujeres, medido por el porcentaje de incremento del salario debido a un año adicional de educación, es mayor en Perú y Ecuador, y se ubica cerca del 9% y 6% respectivamente¹¹². Por otro lado, entre 2003 y 2006 la brecha de retorno entre hombres y mujeres se reduce. Al final del período se incrementa para Argentina, Uruguay y Perú, en especial por incrementos en el retorno para las mujeres (ver gráfico 31).

Gráfico 31
Efectos sobre el salario estimado: educación



Fuente: Resultados ecuaciones salariales

¹¹² Se debe señalar que durante estos 7 años la escolaridad promedio se eleva en la región latinoamericana en un promedio de 1 a 1,2 años (CEPALSTAT, 2010)

En la misma línea, la edad en que se alcanza el máximo nivel salarial tiende a converger entre hombres y mujeres. Las estimaciones muestran que el efecto de ciclo de vida es poco significativo para el caso peruano en especial durante los primeros años del período de estudio. Para Argentina y Uruguay, el mayor nivel de salario es alcanzado entre los 46 y 48 años para los hombres, y los 42 y 44 para las mujeres. En Ecuador, estas edades son mayores, 51 a 47 años, y en el caso de las mujeres la edad se mueve entorno a de 45 años. Estas edades son menores en el caso de Brasil: para los hombres están entre 40 y 44 años, y en las mujeres entre 32 y 35 años. No obstante, en todos los casos se debe notar que la edad en que se alcanza el máximo salario es menor que aquella en la que se ofertan mayor cantidad de horas y se alcanza la mayor participación en el mercado. La diferencia es mayor para los hombres que para las mujeres, dada la entrada más tardía de estas últimas al mercado laboral.

En lo relacionado con otras condiciones del trabajo, como se observa en el gráfico 32, el empleo en sectores de producción manufacturera y agrícola¹¹³ está inversamente relacionado con el salario estimado, en especial durante los últimos años, con excepción de los hombres brasileños, cuyo retorno al trabajo en esta actividad es positivo, aunque bajo (cerca del 6%). La producción manufacturera, como se verá más adelante, también está inversamente relacionada con la tasa de crecimiento (aunque en una proporción baja) en la última década, de modo que se trata de un sector que en los últimos años ha generado pocas oportunidades de empleo en especial en las zonas urbanas y para las mujeres, lo cual puede estar relacionado con la destrucción de cadenas productivas en el marco de la apertura comercial así como los procesos de primarización de las economías.

Por otro lado, involucrarse en sectores relacionados con servicios personales y sociales (que son altamente feminizados) reduce el salario estimado de las mujeres entre el 18% en Ecuador, 30% en Argentina y 43% en Brasil. Solamente en Perú se observa la relación opuesta, con una elevación de 35% al salario en el caso de empleadas de los servicios.

¹¹³ El empleo agrícola es relativamente bajo dado que se trata de población urbana y representa entre el 5 y 11% de la PEA ocupada en los países de estudio.

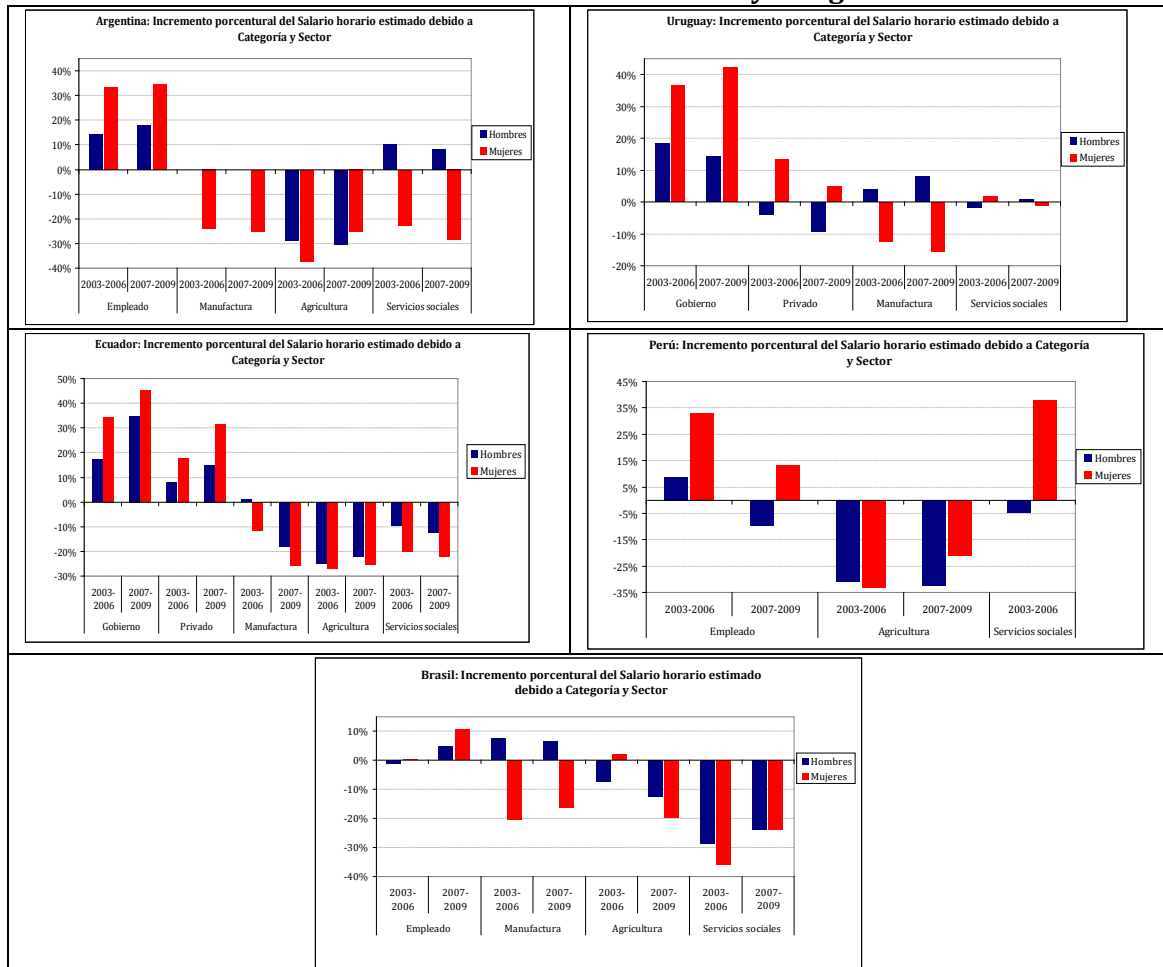
Las condiciones generales del empleo como relación de dependencia parecen haber mejorado entre 2007 y 2009. Aunque en general el porcentaje de la PEA ocupada bajo esta modalidad es relativamente baja (alrededor de 30% en promedio para hombres y 20% para mujeres en el sector privado; 18% para hombres y 21% para mujeres en el sector público) frente al trabajo por cuenta propia, se aprecia que los empleados y empleadas tienen una clara ventaja salarial.

Por otro lado, el empleo en cargos públicos representa un incremento importante del salario en especial para las mujeres durante los últimos años¹¹⁴. Se debe señalar también que el empleo en el sector privado se reduce a partir ya de los años 90 para las mujeres, y esta reducción continúa durante los años 2000 también para los hombres. Por el contrario, el empleo público, que se había reducido en los 90 respecto a las décadas anteriores, se eleva durante 2000.

¹¹⁴ Esta estimación fue posible de realizar solamente para Ecuador y Uruguay, puesto que para los otros casos los microdatos no presentaban la subdivisión del empleo entre público y privado.

Gráfico 32

Efectos sobre el salario estimado: sectores y categoría laboral



Fuente: Resultados ecuaciones salariales

7.2 Discriminación salarial y factores asociados

La metodología planteada en el capítulo 5 permite aislar dos tipos de efectos que pueden explicar mejor estos fenómenos. El primer efecto es causado por la llamada “discriminación por salario”, que se refiere a los factores de género (asociados a aquellos que no tienen que ver con las características y dotaciones personales, educativos y de calificación) presentes en la determinación de la oferta salarial (el salario que define el mercado, en este caso, los empleadores). El segundo efecto está asociado con la “discriminación por entrada” o “discriminación por contratación” (Newman, 2004), y representa la pérdida de un ingreso potencial debida a la presencia de barreras a la entrada al trabajo de mercado en general, o a un determinado sector en particular.

En esta investigación se han estimado estos efectos, pero distinguiendo entre dos sectores de empleo distintos: uno, de pleno empleo relacionado con sectores formales y empleo en relación de dependencia (es decir, bajo un empleador). El segundo, relacionado con trabajo en subempleo¹¹⁵, modalidad bajo la cual se encuentra cerca del 65% de la población de los países de estudio. Se debe recordar que, por definición, en el subempleo, el salario es menor que el mínimo legal.

7.2.1 Brechas salariales

Las estimaciones salariales separadas por sector indican que la diferencia entre el salario medio del empleo pleno y del subempleo es de 2 a 1 en Argentina, Uruguay y Brasil, y de 4 a 1 en Perú y Ecuador, en promedio. Por otro lado, las tasas de subempleo a 2009 son bastante elevadas en todos los países de estudio, con mayor incidencia para los hombres ecuatorianos y argentinos (52% y 43% de la PEA ocupada respectivamente); y para las mujeres ecuatorianas y peruanas (68% y 53% de la PEA ocupada, respectivamente). En estos últimos casos se debe señalar la existencia de una gran cantidad de personas que trabajan sin una remuneración como trabajadores y trabajadoras de hogar. Si bien este es un fenómeno más bien rural, también está presente en especial para las mujeres. Igualmente, hay una proporción importante de personas que no reciben salario y están empleadas en relación de dependencia. Esto genera una mayor incidencia del subempleo por salario en Ecuador y Perú.

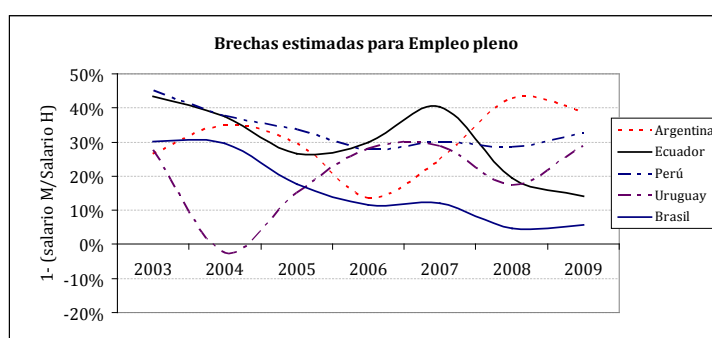
Por otro lado, en todos los países hay una tendencia hacia el crecimiento del trabajo por cuenta propia, en el cual el salario percibido no se puede distinguir del retorno del capital, de modo que se pueden dar dos problemas: el primero, de medición, dado que puede ser que los ingresos del trabajo no se registren adecuadamente; el segundo, de subempleo por salario, dado que las y los trabajadores por cuenta propia no remuneran su trabajo en forma directa. En ambos casos puede ocurrir que los datos que surgen de los ingresos en este tipo de modalidades de trabajo muestren menores brechas salariales que las reales, dado

¹¹⁵ Se utilizan estas categorías porque su definición es mucho más estándar y homologable entre países, y porque el subempleo tiene una alta correlación con la informalidad, que es un fenómeno marcado en los mercados laborales de la región y los países en estudio.

que en un esquema de trabajo totalmente desregulado cada cuentapropista remunera su trabajo de acuerdo a la titularidad que, sobre la remuneración, considere conveniente.

Con esto en mente, siguiendo con los resultados generales, las brechas a partir de las estimaciones de salario confirman que existen brechas desfavorables a las mujeres, pero especialmente en los sectores de empleo pleno. Estas brechas son mayores para el caso de Argentina y Ecuador. En el primer caso las brechas se incrementan hacia el final del período llegando a más de 40%, mientras que en el segundo se reducen, de 43% en 2003 a 15% en 2009. Solamente Uruguay muestra una brecha nula (ligeramente negativa) durante 2004, lo cual puede deberse en parte a las secuelas la crisis de 2002, una de cuyas consecuencias fuera la reducción del salario masculino más que el femenino. Las brechas tienden a descender al final del período para el caso de Ecuador y Brasil (ver gráfico 33).

Gráfico 33

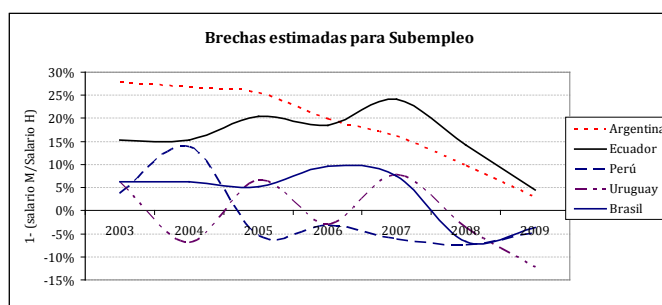


Fuente: Resultados ecuaciones salariales para empleo pleno

En el caso del subempleo, siguiendo lo observado en estudios previos (Vásconez, 2007, Esquivel, 2005, 2008; Rodríguez Enríquez, 2009), las brechas son menores, e inclusive favorecen en el caso de Perú, a las mujeres (gráfico 34). Dada la naturaleza del subempleo en este país, se podría suponer que una situación de salarios muy bajos y condiciones muy precarias afecta más o menos por igual a hombres y mujeres. En el caso de Argentina, que inicia el período de estudio con una brecha elevada, se produce una importante reducción hacia 2009, en línea con los otros países que tienen brechas positivas (Ecuador y Brasil). Finalmente se

encuentra que la brecha tiende a converger entre los 5 países, en torno a valores cercanos al 4%.

Gráfico 34



Fuente: Resultados ecuaciones salariales para subempleo

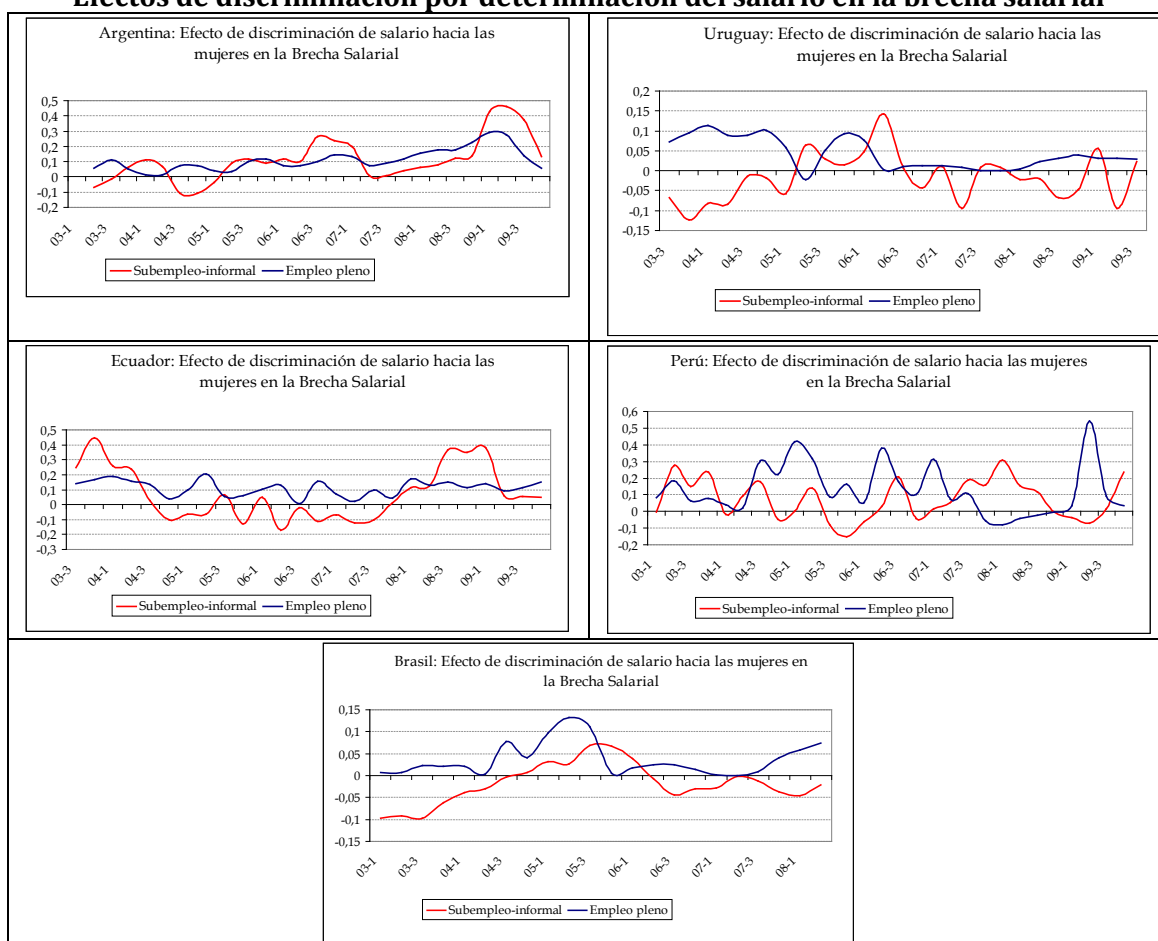
Es decir, salvo el caso de Uruguay, entre 2003 y 2009 la brecha salarial se reduce en promedio, mientras que las ecuaciones de selección mostraron que el sesgo de selección se mantiene o se eleva. Es decir, se aprecia un proceso en el cual las mujeres que consiguen entrar al mercado (y emplearse) tienden a tener mejores oportunidades salariales que en el pasado, y que estas oportunidades también mejoran frente a las de los hombres. Esto último se debe esencialmente a la reducción de la tasa salarial masculina, por efectos de la desaceleración experimentada en la mayoría de países (con excepción de Ecuador), en sectores de mayor empleo masculino, durante 2009. La alta incidencia de la educación superior en la participación laboral femenina hace pensar que el mercado tiende a seleccionar personas con mejor educación. No obstante, las brechas para el tipo de empleos (plenos) que utilizan más mano de obra calificada, se mantienen elevadas para algunos países, como el caso de Ecuador y Argentina.

7.2.2 Efecto discriminación por oferta salarial

Las estimaciones de discriminación por salario permiten concluir que existe una marcada diferencia entre los dos sectores estudiados. En el caso del empleo pleno, los factores son positivos, aunque bajos (salvo para algunos períodos en Perú), y más estables. En el subempleo el indicador es más fluctuante y en muchos casos negativo, mostrando una “discriminación positiva”, acorde con la no existencia de brechas (o su pequeña magnitud) en salario en este tipo de trabajos (ver gráfico 35). Por su parte, en Argentina la discriminación de salario es siempre positiva y

bastante mayor que en el resto de países, en especial en el empleo pleno durante los últimos dos años. Para Uruguay el efecto salario es bastante más bajo que para los otros países y también presenta discriminación negativa en el caso del subempleo hasta antes de 2009. En general, la discriminación negativa tiende a desaparecer al final del período, lo cual indica que la reducción de las brechas indicada anteriormente está explicada por factores que tienen que ver con las condiciones de empleabilidad y calificación de la fuerza de trabajo, y probablemente por reducción de los salarios de los hombres, como se vio anteriormente.

Gráfico 35
Efectos de discriminación por determinación del salario en la brecha salarial



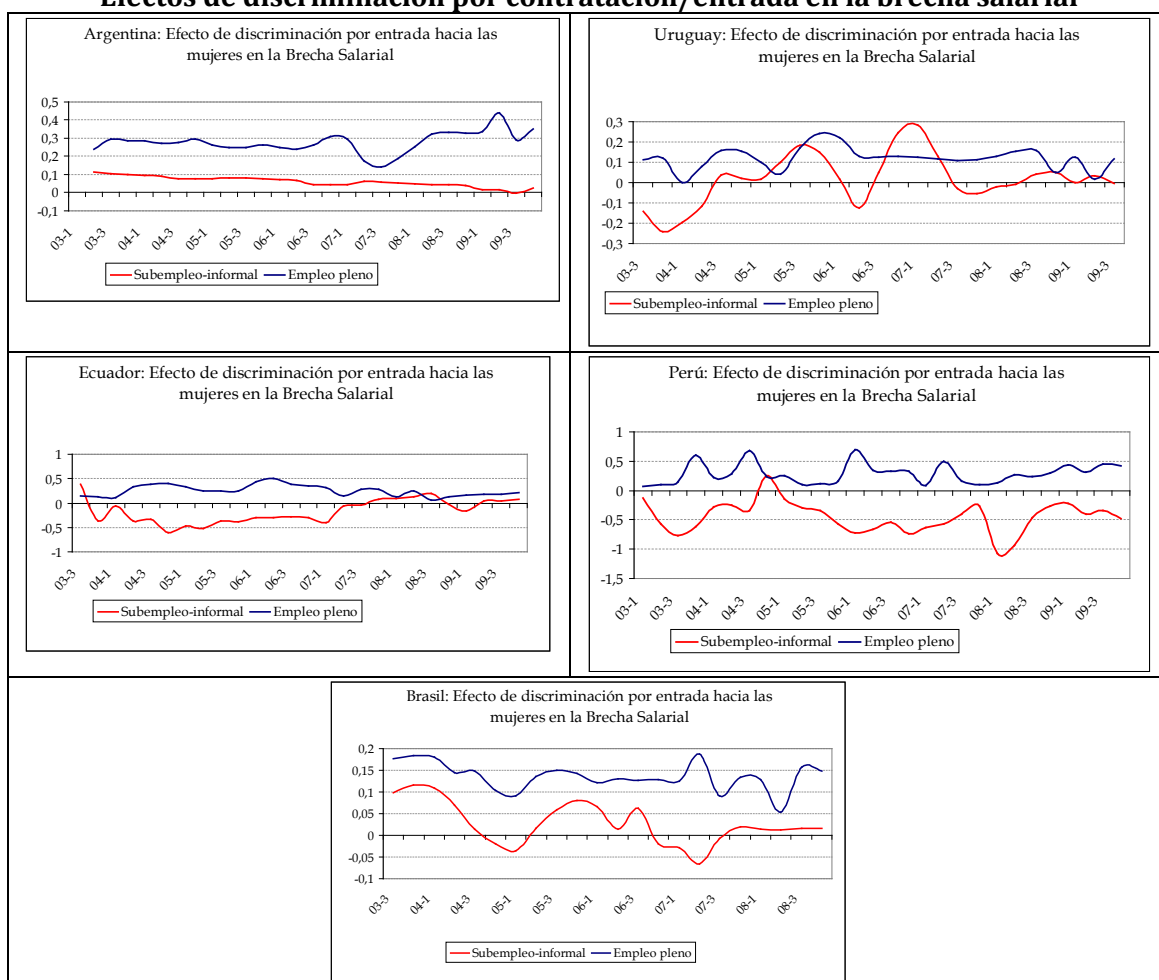
Fuente: Resultados estimaciones de discriminación

7.2.3 Efecto discriminación por entrada

En lo relacionado con el efecto de entrada, el efecto es bastante mayor para el pleno empleo, aunque es positivo para el subempleo en todos los países a partir de 2008 (salvo Perú). Se debe recordar, de acuerdo al modelo utilizado descrito en el

capítulo 5, que estos efectos son calculados en comparación con la opción cero, es decir, la opción de no entrada al mercado. De modo que este resultado puede suponer una alta oferta de trabajo de las mujeres a trabajos de tiempo completo así como también una amplia brecha salarial entre hombres y mujeres en este tipo de trabajos. Por su parte, las trabajadoras ecuatorianas y peruanas enfrentan discriminación positiva en el empleo pleno y negativa en el subempleo. En este último caso, la discriminación se vuelve positiva para ambos sectores a partir de 2007, en línea con lo ocurrido con el efecto salario. Igual cosa sucede, aunque con efectos más bajos, para las trabajadoras uruguayas (ver gráfico 36).

Gráfico 36
Efectos de discriminación por contratación/entrada en la brecha salarial



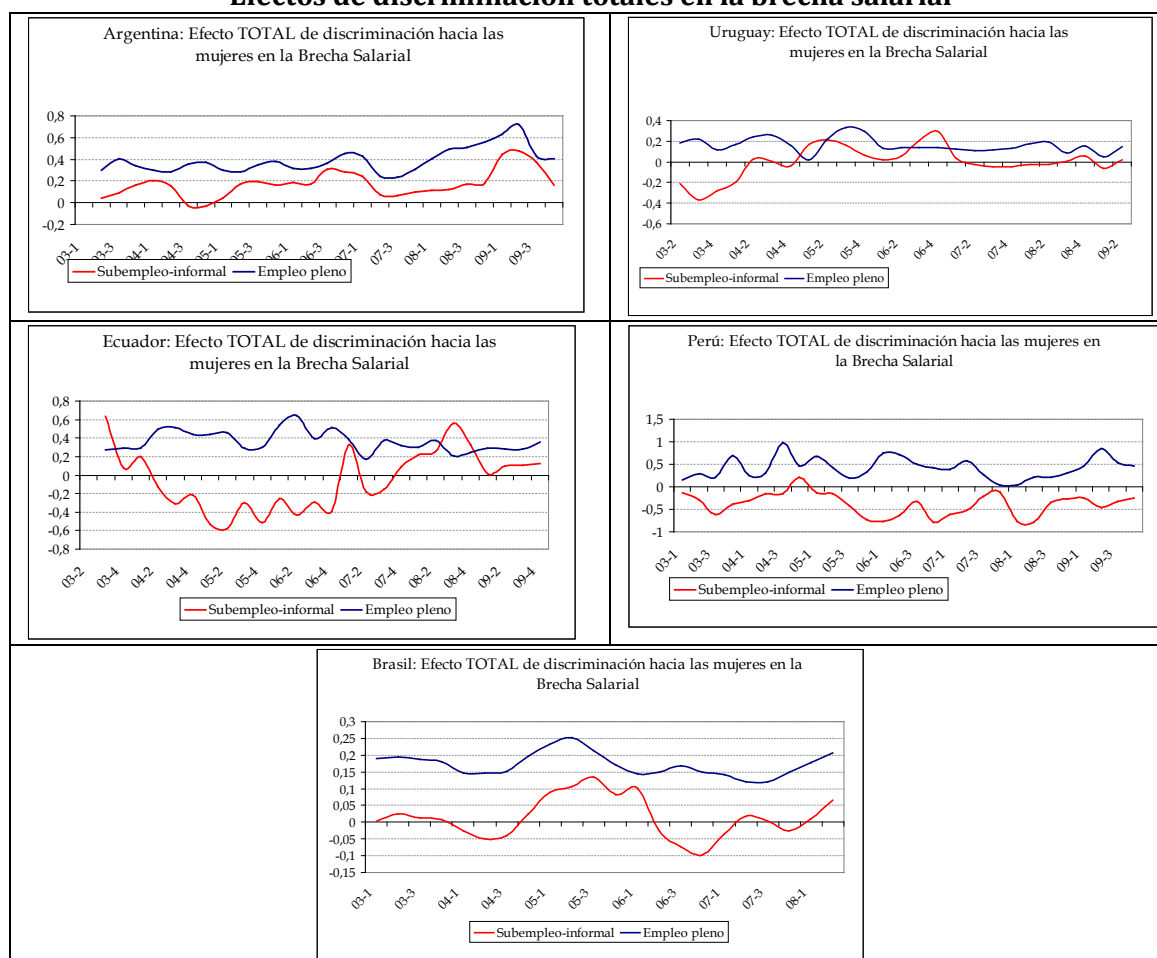
Fuente: Resultados estimaciones de discriminación

El efecto total de la discriminación en las brechas salariales se observa en el gráfico 37. En el caso Argentino, este efecto explicaba el 30% y 10% de las brechas en empleo pleno y subempleo, respectivamente, en 2003, El efecto sube en ambos

casos al 65% y 40% en 2009. En Uruguay el efecto total va de negativo (-30%) a positivo (15%) entre 2003 y 2009 en el sector informal, y se mantiene cercano a cero en el sector formal, con un ligero descenso hacia finales del período. El efecto salario neutraliza en este caso el efecto positivo de entrada.

En el caso peruano y ecuatoriano, el efecto total es discriminatorio para el pleno empleo y no discriminatorio para el subempleo, en línea con lo visto anteriormente para los efectos por separado; esto ocurre también para Brasil, aunque no en todos los períodos. En este caso también se debe decir que los efectos en el caso de Brasil son los más bajos del grupo de países estudiados. La discriminación en ambos sectores se mueve en forma divergente para Perú hasta 2007 para converger hacia el final del período en que ambos efectos se elevan. En Ecuador, el efecto de entrada domina al salarial, de modo que en total la discriminación explica cerca del 20% de las brechas en el salario de pleno empleo, y es inversa en el subempleo hasta antes del 2007.

Gráfico 37
Efectos de discriminación totales en la brecha salarial

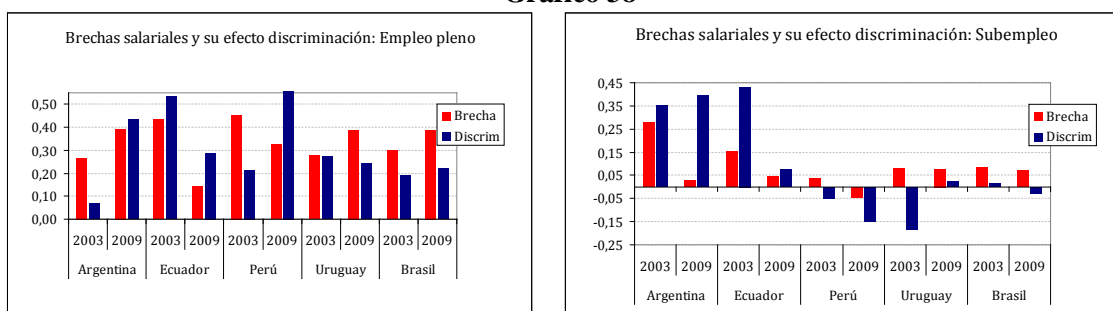


Fuente: Resultados estimaciones de discriminación

En síntesis, el principal hallazgo en lo relacionado con los efectos de la discriminación en la brecha salarial se refiere a que existen condiciones distintas de ingreso y salarios entre hombres y mujeres de acuerdo a la modalidad de empleo en que se encuentren. El efecto de salario en el subempleo es menor y en algunos casos existe el efecto inverso es decir, discriminación “negativa” hacia las mujeres. Esto es especialmente cierto en el caso de Perú y Ecuador, en que el subempleo es mayor para las mujeres. Es decir, en condiciones en que ambos - hombres y mujeres - ganan menos, las mujeres tienden a estar en “mejor situación” en estos países (ver gráfico 38). Se debe señalar que lo descrito cambia para el caso ecuatoriano en los últimos años, en que esta discriminación negativa se reduce, pasando a ser positiva a partir de 2007, período en que el salario ha estado subiendo, de acuerdo a las estimaciones realizadas. El efecto es similar aunque

mayor (mas discriminación) en ambos países para el caso del sector de empleo pleno.

Gráfico 38



Fuente: Resultados estimaciones de discriminación

Es decir, ante brechas salariales más bajas también el efecto discriminatorio de estas brechas es bajo, en especial en el sector del subempleo en que en algunos períodos anteriores a 2007 existe una discriminación hacia los hombres, que puede estar asociada también con brechas negativas o nulas para algunos meses en especial entre 2006 y 2007. A partir de ese año, los salarios de las mujeres tienden a subir y los de los hombres bajan, las brechas se reducen pero el efecto discriminación hacia las mujeres se incrementa, aunque se mantiene negativo para el subempleo en Perú. En general, el empleo pleno muestra un efecto directo de la discriminación en la brecha salarial, dado mayoritariamente por efectos de barreras a la entrada (fenómeno relacionado con segregación vertical, de acuerdo a las definiciones dadas anteriormente) de las mujeres a empleos plenos y mejor remunerados.

7.3 Brechas de género y crecimiento económico

7.3.1 Feminización y crecimiento

Como resultado del test de Hausman para efectos fijos o aleatorios, se obtuvieron valores del estadístico que permiten afirmar que se trata de un modelo de efectos fijos (ver Anexo 2), de modo que se puede utilizar la metodología presentada anteriormente para este caso. En la tabla 1 se pueden observar las corridas para pool OLS y estimador intra grupos de efectos fijos, para las variables de interés¹¹⁶

¹¹⁶ El resto de variables se encuentran en el modelo detallado del Anexo 3

A continuación se presentan los resultados de los modelos descritos anteriormente considerando de mayor validez la tercera especificación del método de momentos GMM_SYS¹¹⁷ para corregir endogeneidad y exogeneidad débil, de acuerdo al marco metodológico presentado¹¹⁸. El test de Arellano y Bond para autocorrelación permiten no rechazar la hipótesis nula de ausencia de este fenómeno para el segundo orden en las ecuaciones en diferencias, con lo cual se justifica el uso de los instrumentos de momentos¹¹⁹. Por otro lado, el test Sargan-Hansen verifica que no existe sobreidentificación¹²⁰. Adicionalmente, se corrieron formas reducidas para evaluar el poder explicativo de los instrumentos adicionales (rezagos y diferencias) en las variables de interés. Los valores F obtenidos permiten confirmar la validez de los instrumentos¹²¹.

Las estimaciones permiten confirmar la existencia de una relación significativa entre la feminización (medida en términos del cociente entre participación femenina y masculina) y la tasa de crecimiento económico. La tabla 1¹²² muestra que el incremento de 1 punto en la tasa de feminización se asocia con un incremento de 5,9% en la tasa de crecimiento del PIB. Este efecto se mantiene y refuerza en el mediano plazo, ya que la variable rezagada de feminización en un período tiene un efecto de 7,7% en la tasa de crecimiento. Se considera robusto este resultado dada la estabilidad tanto del coeficiente como del error estándar en las tres especificaciones. Rezagos adicionales muestran mayor magnitud del efecto, no obstante se considera válidos solo los valores del primer rezago, dado que en el caso del segundo no hay significancia en los modelos no corregidos por endogeneidad.

¹¹⁷ Es decir instrumentos obtenidos a través del Método Generalizado de Momentos.

¹¹⁸ De acuerdo a Cameron (2009) sobre la base del trabajo de Arellano y Bover (1995), Blundell y Bond (1998) desarrollaron un estimador que asume que no existe autocorrelación en los errores y requiere la condición inicial de que los efectos de nivel no estén correlacionados con la primera diferencia de la primera observación de la variable dependiente. En esta investigación se utiliza el método de "Linear dynamic panel-data estimation" (xtldpd, en stata) que ajusta un panel dinámico utilizando el estimador Arellano-Bover/Blundell-Bond (1995, 1998). Con un syntax más complejo (que el de GMM system, xtdpdsys en stata), xtdpd se puede utilizar en modelos que pueden tener una correlación baja en promedios móviles en los errores, variables predeterminadas con una estructura más compleja, o mayor endogeneidad. Este método no tiene restricción de uso por la cantidad de paneles y períodos (Cameron, 2009). Los tests de validez de este modelo son los mismos que para el caso del estimador GMM system.

¹¹⁹ De acuerdo al marco conceptual utilizado, si los errores ε_{it} no presenta autocorrelación serial, se espera rechazar la hipótesis nula $Cov(\Delta \varepsilon_{it}, \Delta \varepsilon_{i,t-k})$ en el primer orden, pero no en órdenes superiores (Cameron, 2009)

¹²⁰ Ver Anexo 2

¹²¹ Ver Anexo 3

¹²² En el anexo 4 se encuentran los resultados de todas las especificaciones con todas las variables de control.

Este resultado confirma en parte la hipótesis de que, frente a una situación de recesión, o cuando la economía se encuentra en un nivel sub óptimo de utilización de capacidad, la participación laboral femenina puede apoyar a la recuperación o al crecimiento, dada una brecha de participación laboral preexistente. Es decir, la reducción de estas brechas es positiva para el crecimiento de corto plazo y de mediano plazo.

Tabla 1
Resultados Panel con feminización laboral

	POOL OLS			Panel Intra grupos EFECTOS FIJOS (1)			Panel GMM SYS (2)		
	Especif. 2	Especif. 2	Especif. 3	Especif. 1	Especif. 2	Especif. 3	Especif. 1	Especif. 2	Especif. 3
<i>Variable dependiente: Crecimiento PIB t/t-4</i>									
Feminización (t-1)	0,075 *	0,081 **	0,080 **	0,094 ***	0,081 ***	0,085 *	0,073 *	0,079 **	0,077 **
	0,041	0,041	0,038	0,036	0,031	0,054	0,040	0,039	0,037
Feminización (t-2)	0,198 **	0,231 ***	0,203 **	0,094 ***	0,081 ***	0,085 *	0,193 **	0,224 ***	0,197 **
	0,094	0,085	0,084	0,036	0,031	0,054	0,091	0,083	0,082
Auto corr (1) (p-value)							0,054	0,035	0,016
Auto corr (2) (p-value)							0,890	0,723	0,410
Sargan-Hansen (p-value)							0,126	0,503	0,937
* Significativo al 90%; ** Significativo al 95%; *** Significativo al 99%									
(1) Instrumentos ecuación en diferencias									
Estándar: D.inversion_pib LD.inversion_pib D.feminizacion LD.feminizacion D.crec_horas_m LD.crec_horas_m D.crec_salario_t4 LD.crec_salario_t4									
D.apertura LD.apertura D.manufactura LD.manufactura D.d_recesion D.brecha_escola D.escolaridad_pea									
(2) Instrumentos ecuación en diferencias									
Tipo GMM: L(2/.)L(2/.)inversion_pib L(2/.)feminizacion L(2/.)escolaridad_pea L(2/.)crec_horas_m L(2/.)crec_salario_t4 L(2/.)brecha_escola									
Estándar: D.apertura LD.apertura D.manufactura LD.manufactura D.d_recesion									
Instrumentos para ecuación de nivel									
Tipo GMM:LD.inversion_pib LD.feminizacion LD.escolaridad_pea LD.crec_horas_m LD.crec_salario_t4 LD.brecha_escola									

Para el caso ecuatoriano la evolución de la feminización durante el período de estudio se confirma con el resultado encontrado en el modelo conjunto. No obstante, las fluctuaciones de este indicador son opuestas a las fluctuaciones en la tasa de crecimiento. De ello se puede intuir que en este caso la participación femenina, que en conjunto impacta positivamente en la tasa de crecimiento, crece más rápidamente en presencia de desaceleraciones en la economía. Por otro lado, si bien la feminización tiene un efecto positivo en el crecimiento, cuando existe una desaceleración importante como la del segundo y tercer trimestre de 2009 y en presencia de mayor desempleo masculino, la reacción de la oferta femenina es positiva. De encontrarse este resultado en el largo plazo, se podría confirmar lo planteado por Erturk (1995), sobre la relación entre alta feminización e ingresos percapita bajos.

En Uruguay la recuperación a partir del segundo trimestre de 2003 trajo un crecimiento sostenido, que ha sido afectado menos que en el resto de países por la reciente crisis, y la participación laboral femenina continua su crecimiento histórico a mayor velocidad que la masculina (Espino, 2010). Esto permite que las brechas de participación se cierren y la tasa de feminización se incremente, lo cual está en línea con el resultado del modelo. Por otro lado la brecha de desempleo se mantiene y amplía en 2007 y 2008, lo cual quiere decir que la mayor participación no ha sido compensada con empleo.

Para el caso de Brasil, como se ha visto, el comportamiento del conjunto del mercado laboral muestra que, en el período reciente de bonanza económica, hay incrementos de la participación laboral de las mujeres aunque se mantienen los sesgos de selección e inclusive se incrementan al final del período; por otro lado, elevan las brechas de salario y se reduce el desempleo mostrando mejores oportunidades de entrada y empleabilidad, pero no en empleos a tiempo completo. Es decir, los resultados sobre la feminización laboral son positivos tanto para las mujeres que ingresan al mercado como para el crecimiento económico, pero las condiciones de entrada y permanencia pueden tener condiciones no favorables para las mujeres, además de que el incremento de las brechas y la reducción del salario medio podrían estar incidiendo también en el crecimiento inmediato.

Para Argentina y Perú los resultados grupales se refuerzan con la inclusión de variables específicas de feminización por país, que tienen una relación positiva y significativa con la tasa de crecimiento. En el primer caso, un incremento en la tasa de feminización aumenta en 4,7% la tasa de crecimiento del PIB. Este resultado está en línea con estudios recientes sobre el país a partir de la eliminación de la convertibilidad (Rodríguez y Esquivel, 2010), en que el crecimiento sostenido del PIB fue acompañado por crecimientos de la participación laboral de las mujeres, tanto por crecimiento de los sectores donde hay mayoría de mano de obra femenina, como por feminización de algunos sectores donde la participación femenina era menor en el pasado. También tiene consistencia con la convergencia que se observa en la participación masculina y femenina durante 2003 hasta 2007, períodos de mayor crecimiento económico a partir de la recuperación. La

tendencia hacia converger de las tasas de ocupación en períodos de auge también coinciden con la divergencia en las tasas de desempleo (Novick, 2008).

En el caso de Perú, la feminización propia genera un incremento de 4.7% en la tasa de crecimiento del PIB. La alta significancia de la variable de feminización propia puede deberse a lo ocurrido en los últimos años, en que esta tasa se eleva sustancialmente durante el impulso de crecimiento ocurrido a partir de mediados del 2007. No obstante, esto ocurre cuando el salario de las mujeres está bajando, al igual que la participación de los hombres. Es decir, se puede intuir que se trata de un crecimiento en presencia de reducción del salario medio, con lo cual el efecto “demanda” es menos intenso que el efecto de reducción del costo laboral, en un régimen orientado por beneficio.

Por otro lado, si bien en estos dos casos (Argentina y Perú) se puede afirmar que la ganancia de espacios laborales de las mujeres frente a una situación anterior de no actividad laboral tiene impactos positivos en el ingreso nacional, recordemos que la discriminación laboral es positiva para Argentina y negativa (en el subempleo) para Perú, este efecto puede tener distinta explicación para los dos países¹²³.

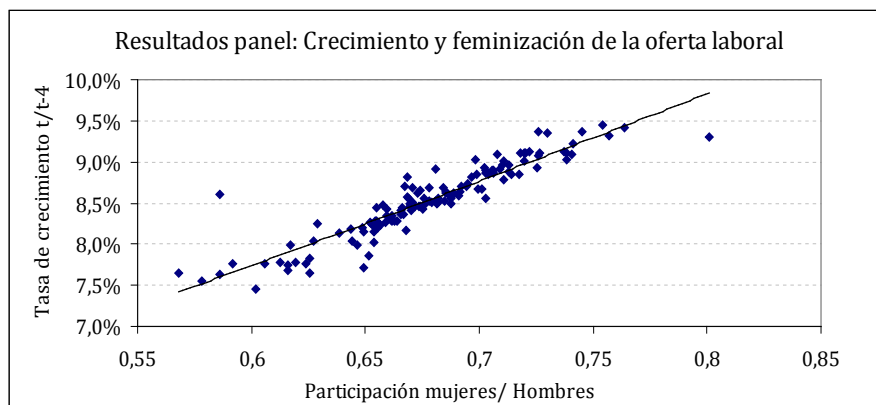
Esto quiere decir que, si bien la participación de las mujeres es positiva para el crecimiento, ésta no siempre es beneficiosa para ellas, dado que la recuperación económica puede no responder a esta concurrencia. Esto puede tener consecuencias en una reducción del salario ofertado, lo cual también es una tendencia en los sectores que experimentan mayor feminización. En los últimos dos trimestres de 2009 se revierte este proceso. La recesión estuvo acompañada de incrementos en la feminización laboral, dado un mayor desempleo masculino. Es decir, al igual que en el caso de todos los países analizados, la feminización ocurre como consecuencia de un período recesivo.

Por otro lado, dada la incidencia positiva de la variable de feminización rezagada con un incremento de 19% del crecimiento del PIB por cada punto de incremento

¹²³ Ver siguiente sección.

en esta tasa, se debería esperar que esta feminización haya incidido en la recuperación de los períodos posteriores.

Gráfico 39



Fuente: estimaciones modelos de panel

En línea con lo encontrado en los datos observados en especial para Ecuador, otra variable de interés es la del crecimiento de la oferta laboral medido en horas, que tiene una relación negativa con el crecimiento económico. El crecimiento de las horas ofertadas por semana reduce el crecimiento del PIB en 8%. Es decir, por un lado la mayor presencia de mujeres frente a su propia situación (es decir, su tasa de participación) y la de los hombres es positiva para el crecimiento, pero por otro la intensidad de trabajo (es decir, la mayor dedicación) para el mercado (se intuye, en detrimento del trabajo doméstico) no lo es. Esto puede mostrar también que un incremento en productividad (o mayor esfuerzo de trabajo, en línea con la discusión anterior sobre la elasticidad no compensada de la oferta ante el ingreso laboral propio) puede tener como correlato una reducción de las horas ofertadas, pero elevar la producción y el crecimiento. Igualmente, esto puede estar reflejando un efecto “extra mercado”, es decir, si la tasa de feminización estaba desacelerándose en períodos anteriores (mostrando que las mujeres pudieron salir del mercado para dedicarse a trabajo doméstico como consecuencia de una recesión anterior, por ejemplo), la tasa de crecimiento encuentra una recuperación por vía del “ahorro” de las familias en esta situación.

Cuando se incorporan otros controles sobre el modelo no se modifica la significancia de las variables de interés, pero se explica mejor la tasa de

crecimiento. En cuanto a los factores de calificación de la mano de obra, la escolaridad media de la PEA tiene una relación positiva aunque relativamente baja (cerca del 1%) con el crecimiento para todas las especificaciones. La significación es igual en magnitud pero más significativa para la variable rezagada, mostrando también efectos positivos en el plazo medio. En línea con este resultado, la brecha educativa (descrita como la relación entre la escolaridad femenina y masculina, de la PEA) presenta coeficientes negativos y significativos para la variable rezagada (22%), mientras que la contemporánea carece de significación. Considerando que el impacto de la escolaridad sobre el salario es mayor para las mujeres que para los hombres, la eliminación de las brechas podría impactar en una elevación de salarios propios con mayor participación de las mujeres, lo cual puede significar un impacto de crecimiento orientado por demanda en el futuro. No obstante, de acuerdo a datos del sistema de estadísticas de CEPAL (CEPALSTAT), si bien las brechas salariales para personas que han terminado la secundaria se han reducido desde los años 80 para todos los países de la región latinoamericana, siguen siendo mayores que las encontradas para niveles educativos inferiores. De modo que, un efecto positivo neto en el crecimiento de la reducción de las brechas educativas implicará mayores ingresos globales si las brechas salariales se reducen en el futuro.

En esta misma línea, un resultado interesante de los modelos desarrollados, que confirma los datos observados, es una relación positiva entre el crecimiento del salario medio y el crecimiento del PIB. Si la tasa de crecimiento del salario se acelera en 1 punto, esto resultaría en un incremento de 3% en la tasa de crecimiento del producto.

En lo relacionado con las variables del contexto macro, como se había mencionado antes, el nivel de industrialización tiene una relación negativa con la tasa de crecimiento del PIB, de cerca del 7%. Esto puede estar mostrando que los sectores manufactureros han sido poco dinámicos en los últimos años, frente a un proceso de reprimarización y reducción de la diversificación productiva de los países de la región sudamericana. La apertura, en cambio, tiene una relación positiva con el

crecimiento en el caso de la variable rezagada (1,8%), mostrando la orientación exportadora de las economías.

Finalmente las dos variables específicas de situación por país también son relevantes en la explicación de la tasa de crecimiento del PIB, de acuerdo a la formulación presentada. La variable de crisis externa, fijada para los dos primeros trimestres de 2003 en Uruguay y Argentina, y desde el segundo trimestre de 2009 para todos los países, tiene un efecto negativo de alrededor de 3% en el crecimiento. Por su lado, los cambios de gobierno ocurridos durante el período 2003 a 2009 están relacionados con mayor crecimiento en forma positiva y significativa, aunque con un coeficiente bajo (cerca del 1%).

7.3.2 Crecimiento y Discriminación

En línea con la argumentación teórica, la primera hipótesis sobre la relación positiva entre feminización y el crecimiento indica que la feminización laboral está relacionada con mayores oportunidades de generación de ingresos para las mujeres, con un efecto positivo en la demanda agregada, la inversión y el crecimiento. No obstante, asumiendo que existe una brecha salarial desfavorable a las mujeres, una segunda hipótesis plantea que la entrada de las mujeres al mercado de trabajo reducirá el salario medio, con un efecto en menor costo de producción. Es decir, la feminización es positiva para el crecimiento pero este efecto puede acentuarse por la existencia de desigualdades de género, con lo cual estas desigualdades pueden ser mantenidas como un esquema de ahorro. Una tercera hipótesis podría ser resultado de la combinación de ambos efectos.

En este contexto, dadas las estimaciones realizadas, se verifica que existe esta brecha salarial. No obstante, como se ha visto, en primer lugar estas brechas son distintas dependiendo del sector en el que las personas se emplean, además de que solamente una parte de las mismas se explica por factores relacionados con condiciones ajenas a sus dotaciones de calificación, experiencia, educación y otras relacionadas con ganancias salariales. Es decir, el hecho de que existan brechas

salariales por si solo no implica la existencia de factores relacionados con el orden de género.

Por ello se empleó la metodología explicada anteriormente, y se extrajo los efectos discriminatorios para cada uno de los tipos de vinculación laboral (pleno empleo y subempleo) con el fin de incluirlos como variables de interés (en lugar de la tasa de feminización) sobre la tasa de crecimiento económico, de forma tal que se pueda explicar mejor lo hallado en el modelo anterior, en términos de relaciones de igualdad o desigualdad horizontal, en este caso, de género.

Los resultados de los modelos de panel se encuentran en las tablas 2 y 3¹²⁴. La estimación muestra que, en primer lugar, existe una relación significativa entre los factores de discriminación hacia las mujeres y el crecimiento económico. En el caso del empleo pleno, un incremento de 1% del efecto discriminación contemporáneo¹²⁵ sobre la brecha salarial explica un incremento de 3,4% en la tasa de crecimiento del PIB. Es decir, la existencia de brechas salariales en el pleno empleo puede tener una relación actual inmediata positiva para la reducción de costos laborales, y en ello los factores de discriminación tienen un rol directo, debido a la existencia de este fenómeno, como se había visto antes. En este caso primaría el efecto del “ahorro”, lo cual tiene sentido si se observa que las brechas en pleno empleo son bastante elevadas en especial en el caso de Argentina y Ecuador. Igualmente, como se observó antes, si bien las brechas tienden a reducirse esto se debe en muchos casos a reducción del salario de los hombres, con lo cual el salario medio podría reducirse, impactando positivamente en los ahorros de los empleadores, en un primer momento.

No obstante, este efecto no se mantiene en el tiempo. La variable rezagada para el primer período muestra que un incremento de 1% en el efecto discriminación genera un decrecimiento de 6,4% en la tasa de crecimiento. Más aún, si se incluye un rezago adicional, el efecto negativo se incrementa a 6,6%, manteniendo consistente y elevada la significación. Esto quiere decir que en el plazo no

¹²⁴ En los anexos 5 y 6 se encuentran los resultados para las 3 especificaciones y todas las variables de los modelos.

¹²⁵ Esta variable, al igual que la de feminización y la de discriminación en subempleo están instrumentadas a través de variables de momentos, con diferenciación de dos períodos.

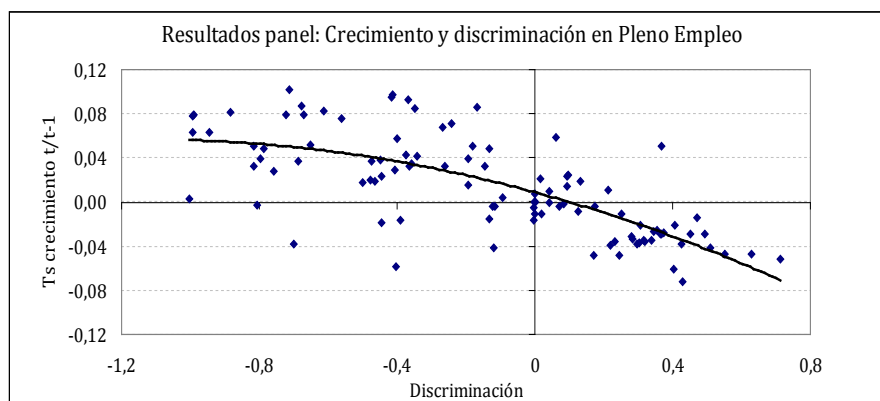
inmediato, primaría el efecto de “demanda”, ya que a mayor discriminación se elevan las brechas salariales.

Tabla 2
Resultados Panel con efecto discriminación en el Empleo Pleno

	POOL OLS			Panel Intra grupos EFECTOS FIJOS (1)			Panel GMM SYS (2)		
	Especif. 2	Especif. 2	Especif. 3	Especif. 1	Especif. 2	Especif. 3	Especif. 1	Especif. 2	Especif. 3
<i>Variable dependiente: Crecimiento PIB t/t-4</i>									
Discriminación Empleo pleno (1/2)	-0,039 *	-0,037 *	-0,039 *	0,034 *	0,038 **	0,035 **	0,030 *	0,033 *	0,034 **
	0,025	0,023	0,023	0,018	0,019	0,017	0,018	0,019	0,015
Discriminación Empleo pleno (t-1)	-0,034 ***	-0,033 ***	-0,038 ***	-0,059 **	-0,058 ***	-0,065 ***	-0,057 ***	-0,055 ***	-0,064 ***
	0,007	0,006	0,006	0,027	0,018	0,022	0,012	0,010	0,010
Discriminación Empleo pleno (t-2)	-0,048 **	-0,048 **	-0,053 ***	-0,086 ***	-0,086 ***	-0,069 ***	-0,060 **	-0,059 **	-0,066 ***
	0,020	0,021	0,018	0,026	0,027	0,024	0,025	0,027	0,023
Auto corr (1) (p-value)							0,030	0,084	0,063
Auto corr (2) (p-value)							0,847	0,472	0,479
Sargan-Hansen (p-value)							0,179	0,612	0,940
* Significativo al 90%; ** Significativo al 95%; *** Significativo al 99%									
(1) Instrumentos ecuación en diferencias									
Estándar: D.inversion_pib LD.inversion_pib D.efecto_disc_plen LD.efecto_disc_plen D.apertura LD.apertura D.manufactura LD.manufactura D.d_recesion D.brecha_escola D.escolaridad_pea									
(2) Instrumentos ecuación en diferencias									
Tipo GMM: L(2/.)inversion_pib L(2/.)efecto_disc_plen L(2/.)escolaridad_pea L(2/.)crec_salario_t4 L(2/.)brecha_escola									
Estándar: D.apertura LD.apertura D.manufactura LD.manufactura D.d_recesion									
Instrumentos para ecuación de nivel									
Tipo GMM: LD.inversion_pib LD.efecto_disc_plen LD.escolaridad_pea LD.crec_salario_t4 LD.brecha_escola									

Se debe señalar además, sobre la base de las estimaciones de discriminación realizadas en el capítulo anterior, en la mayoría de los casos para el pleno empleo la mayor influencia en las brechas salariales está dada por la exclusión, es decir, la falta de oportunidades de las mujeres para ingresar a estos espacios laborales, detrás de la cual está un fenómeno de segregación vertical o exclusión, que como se ha visto en la evidencia empírica en varios de los países de estudio, tiende a mantenerse en el tiempo (Espino, 2010).

Gráfico 40



Fuente: estimaciones modelos de panel

En el caso del subempleo, si bien las brechas salariales encontradas son menores (en algunos períodos, negativas), además de que el salario para el subempleo es sustancialmente más bajo que el del empleo pleno, se encuentran los mismos resultados en términos del signo de los efectos en la tasa de crecimiento, aunque con magnitudes menores. La discriminación contemporánea en el subempleo genera una reducción de la tasa de crecimiento del PIB de 2%, mostrando también un efecto ahorro en el crecimiento, que es menor al del pleno empleo dado que las brechas salariales con menores, aunque la masa salarial que se ahorre puede ser elevada, dada la alta participación laboral en subempleo, tanto para hombres como para mujeres.

En el caso de las variables rezagadas, también se observa que el efecto es negativo, para el caso del primer rezago en 2,4% y el segundo en 2,8%, con lo cual se puede intuir que hay un impacto de volumen (dada la alta empleabilidad en subempleo), aunque el salario medio horario no se reduzca tanto. Es decir, se afectaría el efecto demanda de la mayor participación laboral femenina, de mantenerse la discriminación en los siguientes períodos.

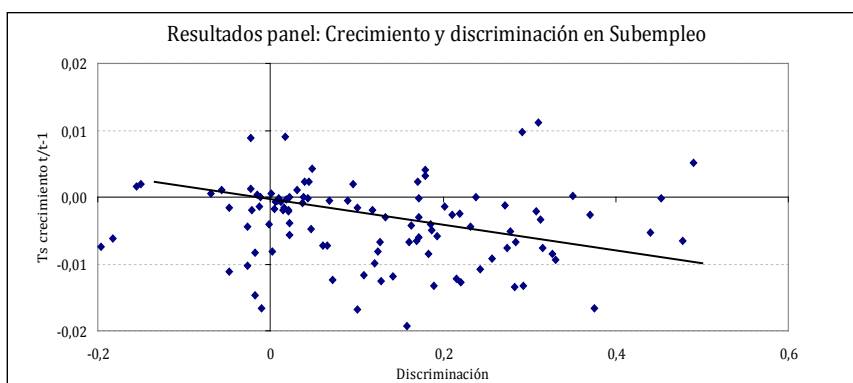
Tabla 3
Resultados Panel con efecto discriminación en Subempleo

	POOL OLS			Panel Intra grupos EFECTOS FIJOS (1)			Panel GMM SYS (2)		
	Especif. 2	Especif. 2	Especif. 3	Especif. 1	Especif. 2	Especif. 3	Especif. 1	Especif. 2	Especif. 3
<i>Variable dependiente: Crecimiento PIB t/t-4</i>									
Discriminación Subempleo (1/2)	0,028 **	-0,016 *	-0,023 **	0,017 ***	0,019 ***	0,018 ***	0,019 *	0,019 *	0,020 *
	0,012	0,010	0,010	0,002	0,002	0,003	0,011	0,012	0,010
Discriminación Subempleo (t-1)	-0,014 ***	-0,014 ***	-0,014 ***	-0,030 ***	-0,028 ***	-0,029 **	-0,023 ***	-0,024 ***	-0,024 ***
	0,003	0,002	0,002	0,011	0,001	0,012	0,005	0,004	0,004
Discriminación Subempleo (t-2)	-0,018 **	-0,018 ***	-0,020 ***	-0,028 ***	-0,030 ***	-0,034 ***	-0,025 **	-0,026 ***	-0,028 ***
	0,008	0,007	0,006	0,003	0,003	0,002	0,011	0,010	0,009
Auto corr (1) (p-value)							0,063	0,097	0,075
Auto corr (2) (p-value)							0,784	0,883	0,523
Sargan-Hansen (p-value)							0,322	0,411	0,997
* Significativo al 90%; ** Significativo al 95%; *** Significativo al 99%									
(1) Instrumentos ecuación en diferencias Estándar: D.inversion_pib LD.inversion_pib D.efecto_disc_sub LD.efecto_disc_sub D.apertura LD.apertura D.manufactura LD.manufactura D.d_recesion D.brecha_escola D.escolaridad_pea									
(2) Instrumentos ecuación en diferencias Tipo GMM: L(2/.) L(2/.)inversion_pib L(2/.)efecto_disc_sub L(2/.)escolaridad_pea L(2/.)crec_salario_t4 L(2/.)brecha_escola Estándar: D.apertura LD.apertura D.manufactura LD.manufactura D.d_recesion Instrumentos para ecuación de nivel Tipo GMM: LD.inversion_pib LD.efecto_disc_sub LD.escolaridad_pea LD.crec_salario_t4 LD.brecha_escola									

En resumen, si se suman los efectos de la variable de discriminación, su efecto global en la tasa de crecimiento del PIB es negativo. Esto, unido al resultado del

modelo anterior tiene dos implicaciones: i) la existencia de brechas salariales que provoquen un decrecimiento del salario genera estímulos negativos en la demanda futura, con lo cual el efecto de la feminización en el crecimiento puede diluirse o volverse negativo si el nivel de discriminación se mantiene o eleva; ii) el crecimiento o la recuperación económica no puede sostenerse en inequidad salarial, aun cuando se reduzcan las brechas educativas o se incrementen los salarios nominales. En este último caso el efecto positivo de “nivel” (dado por el crecimiento del salario medio, tal como se vio en el modelo anterior) es menor que el efecto negativo de la discriminación.

Gráfico 41



Fuente: estimaciones modelos de panel

Por otro lado, se deben destacar dos resultados adicionales. En primer lugar, se mantienen significativas y positivas las relaciones de la feminización propia para Argentina y Perú en el crecimiento. En el caso del pleno empleo, la interpretación va en línea con la explicación para el resto de países. No obstante, para el caso del subempleo, en Perú no se encuentran factores de discriminación provenientes de la entrada al subempleo, de modo que un incremento de esta discriminación en períodos futuros puede no estar asociado a feminización sino a factores salariales.

Por otro lado, con la inclusión de las variables de discriminación el efecto negativo de las brechas de escolaridad tanto presentes como rezagadas tiene mayor importancia y magnitud que para las especificaciones anteriores, al igual que la relación negativa del nivel de industrialización (para el caso del pleno empleo), lo

cual puede deberse a los retornos salariales negativos encontrados en el sector, para las mujeres.

8 Conclusiones y Reflexiones finales

Esta investigación ha pretendido mostrar los vínculos entre algunos factores que explican la feminización laboral referidos a las relaciones de género, y la evolución de la economía, a través de un método que ha utilizado una estimación microeconómica de la oferta de trabajo, brechas salariales y efectos de discriminación, cuyos resultados alimentaron un análisis macroeconómico con el fin de profundizar en la relación entre desigualdades horizontales, en este caso, de género, y crecimiento económico.

Una primera reflexión que nace de la discusión teórica realizada pone de relieve la relevancia de enfoques más ampliados, integrados, que reconsideren las variables centrales de la economía tradicional. Este estudio se enmarca en la visión de la economía feminista, uno de cuyos principales aportes es el de revalorizar el trabajo como fuente de la reproducción social y la riqueza, considerar la economía como un continuo producción – reproducción poniendo en cuestionamiento la ruptura de este continuo por parte de la economía tradicional y considerar el mercado, el estado y los conglomerados humanos (sean hogares, familias, comunidades) como instituciones que funcionan con reglas del juego correspondientes a un sistema de género, que interactúa con el sistema económico, y cuyas inequidades básicas alimentan y sostienen este último.

La economía tradicional está basada en los conceptos de mercado, agentes individuales y preferencias exógenas. La crítica y propuesta de la economía feminista es que el agente económico es un agente sexuado, relacionado, interdependiente; reacciona por cautela, intuición, deseo o impulso, solidaridad y cooperación. También niega que el agente económico sea un individuo separable de los demás que actúa sobre la base de un conjunto de preferencias (un mapa, jerarquizado). Con ello, se rechaza la noción de igualdad en el sentido de que “los

individuos de esta economía son iguales, y “solo difieren en sus preferencias”. Por otro lado la economía feminista analiza las relaciones entre individuos y conglomerados humanos como esencialmente mesoeconómicas, es decir, imbuidas en un sistema de normas y contextos culturales y sociales provenientes varios órdenes, entre ellos, el de género. Es decir, supera el análisis micro visto desde el individuo o el agente económico separado para situarlo en un contexto de relaciones de género que condicionan y dan forma a los comportamientos y acciones económicas.

En este sentido, el enfoque de la economía feminista permite analizar mejor el trabajo como un todo y explicar las relaciones entre sus ámbitos fundamentales: la esfera productiva y la reproductiva. La oferta laboral es un sistema de conflictos entre la reproducción y la producción, que si bien en gran parte se fundamenta en principios ordenadores culturales (en este caso, de género), se expresa y materializa en instituciones materiales, como el mercado laboral en el cual el ordenamiento económico fundamentado en el ahorro resuelve el conflicto con menores salarios y barreras a la entrada, cuyas repercusiones en la macroeconomía provienen, tanto de este supuesto “ahorro”, como de la restricción de demanda efectiva que estas medidas imponen en la población que las experimenta.

La investigación ha permitido tener pautas para el entendimiento de los vínculos entre la reproducción de la fuerza de trabajo y el régimen económico, al relacionar esta reproducción con las modalidades de entrada de las mujeres al mercado laboral y los sesgos provenientes del rol reproductivo que les ha sido asignado, y de otros elementos relacionados con el orden de género, que influyen en estas modalidades y en la remuneración percibida por ellas en el mercado. Si bien la medición de los valores transmitidos a través de estas desigualdades no es posible con la información disponible y a través de analizar solo una parte (la visible) de la economía, los resultados presentados permiten afirmar que ámbito reproductivo tiene una incidencia definitiva en el régimen económico laboral y ello en la economía más ampliamente considerada, de modo que su dinámica es clave para la comprensión del funcionamiento de la economía, y de la transmisión de

desigualdades de género al crecimiento, a través de la consideración de la oferta laboral como el punto de unión entre la economía mercantil y el ámbito doméstico, fruto de un proceso de conflicto y generadora de fuerza de trabajo.

La investigación también ha puesto énfasis en el entendimiento de factores mesoeconómicos provenientes del orden de género para explicar la situación de desventaja de las mujeres en el mercado laboral. Es decir no solamente la feminización tiene efectos en el crecimiento sino que este crecimiento está atravesado por elementos “extra económicos” que coadyuvan a ciertos comportamientos del mercado, el salario y el empleo, que se expresan materialmente en una situación de desventaja de las mujeres. Factores que no se pueden observar, de este modo, se expresan o materializan en una determinada situación observable de desigualdad. Se deben analizar con mayor profundidad los procesos de determinación del salario y la incidencia que en ellos tienen los y las trabajadoras, y en qué medida la poca institucionalidad gremial de las mujeres también incide en que esta determinación tenga sesgos de género, tanto en la valoración de las distintas actividades como en la definición misma del salario básico.

No obstante, el enfoque teórico de la economía feminista, así como de otras vertientes del pensamiento económico no ortodoxo, va más allá de la posibilidad de medir y cuantificar con exactitud las consecuencias micro y macroeconómicas del ordenamiento social, de género y económico. Plantea el reto de combinar estos hallazgos con miradas distintas, históricamente ajenas a la investigación económica, con las cuales se puede entender mejor la no racionalidad de los agentes, la no linealidad de las decisiones y las funciones, la transmisión de los mecanismos de género en el ámbito de la economía que no es del mercado hacia el mercado, entre otros.

Por otro lado, la discusión sobre la posibilidad de existencia de métodos de investigación “feministas”, de si la investigación feminista se puede hacer con los métodos tradicionales, de cuán involucrado está el feminismo en sus sujetos y objetos de estudio, particularmente en los estudios económicos, es un proceso que

no ha terminado. Tanto la crítica como las propuestas de la economía feminista han avanzado mucho más rápido que el diseño de programas metodológicos que den cuenta de estas críticas y propuestas, lo cual ha limitado las agendas de investigación que acompañan estas propuestas.

En este sentido, en la presente investigación se ha partido del enfoque de la economía feminista para realizar la discusión teórica y conceptual, y se utilizado herramientas metodológicas cuantitativas econométricas que expliquen de la forma más cercana y específica el comportamiento de los sujetos económicos que realizan trabajos, en este caso los hombres y mujeres, de forma tal que los procesos de trabajo queden explicados detalladamente - a partir de elementos observables y conmensurables - , aislando los factores que no pueden ser explicados de esta forma, con los cuales se fundamenta el análisis de una relación de género cuyas fuentes y lógicas internas no es posible explicarlas con los métodos utilizados, pero cuyo resultado final (su expresión material) sí es posible de identificar y ante todo relacionar con el comportamiento de las variables macroeconómicas de interés.

Bajo este marco de referencia, los resultados de la investigación empírica resultan interesantes tanto para la discusión específica sobre el mercado laboral en los países de estudio como para el debate sobre los regímenes de crecimiento y su relación con la desigualdad horizontal. Este análisis ha sido un objetivo fundamental de esta investigación.

A partir de estos resultados, se pueden presentar algunas conclusiones básicas. En relación a la oferta laboral, una primera reflexión se refiere a que la selección negativa, es decir, la no inclusión de personas que podrían estar en el mercado laboral y no lo están (en este caso las mujeres) se mantiene casi intacta durante 7 años de estudio en los países, e inclusive tiende a elevarse. Una revisión más detallada muestra que esta selección se da más en los sectores de empleo pleno y en relación de dependencia (que son empleos mejor pagados y usualmente más estables). Esto ocurre a pesar de que los países presentan tasas altas de crecimiento hacia mediados de la década hasta 2008, y continúa hacia el 2009. Se podría intuir que se ha tratado de modalidades de crecimiento que han

privilegiado la intensificación del uso de la mano de obra antes que la apertura a la generación de oportunidades de empleo, no obstante en algunos de los casos (por ejemplo Brasil y Uruguay) los salarios promedio no se han elevado acorde al crecimiento de la economía. En esta línea, los sectores con mayor generación de empleo, para las mujeres han sido los de servicios, que tienen un retorno negativo en términos de salario.

Al respecto se observa también que la participación laboral femenina tiene igual tendencia que el crecimiento económico, pero sus fluctuaciones son contracíclicas al igual que su tasa de crecimiento. Es decir, la desaceleración del crecimiento de esta oferta laboral puede estar mostrando una probable sustitución de actividades en el hogar que permiten algún nivel de recuperación económica, aunque la creciente presencia de mujeres (en relación a su condición de no entrada) sí es positiva e importante para el crecimiento económico, y para su situación individual.

En consecuencia, la inserción al mercado de trabajo, si bien creciente, no asegura la incorporación a un empleo, en especial en condiciones adecuadas. Por lo general, persisten niveles de desempleo basados en una baja capacidad de absorción de mano de obra, pero también de subempleo basados en la limitada generación de empleo productivo. Las deficiencias en la estructura de empleo se manifiestan tanto por la persistencia de altas tasas de desempleo como por las distintas formas de subempleo. Estos resultados están en línea con mucha de la literatura empírica referida a la situación laboral de las mujeres en Latinoamérica, en especial en los últimos años y durante la recesión de 2008 y 2009.

Por otro lado, si bien la oferta laboral femenina en los países de estudio tiende a incrementarse históricamente, tal como sugieren las tendencias históricas observadas en los países del estudio y el resto de la región latinoamericana, los factores que inciden en esta oferta tienden a ser distintos durante los últimos años en que esta evolución de la oferta también se desacelera.

En primer lugar, se observa que algunas variables relacionadas con niveles de ingreso del hogar y de la pareja son muy relevantes para los países que tienen mayor nivel de ingreso per cápita y mayor crecimiento anual durante los últimos años. Esto es más marcado en el caso de Uruguay y Argentina, en donde la participación femenina no es de las más elevadas del grupo de países estudiados. En estos países, la variable de mayor importancia es el ingreso per cápita, lo cual puede indicar que un estrato socioeconómico más alto también implica mejores oportunidades de buscar trabajo, probablemente menos hijos e hijas y mayor acceso a servicios de cuidado. En el caso de Brasil y Ecuador, es muy relevante también el ingreso de la pareja como desincentivo para la participación, lo que indica la persistencia de la percepción del trabajo femenino como secundario o añadido.

Los factores familiares relacionados con la presencia de hijos e hijas menores de edad tienen siempre una influencia negativa en la oferta laboral femenina y en algunos casos presentan el efecto opuesto para el caso de la oferta masculina. No obstante, estos factores tienden a reducir el salario esperado de unas y otros, con lo cual se observa que estos siguen siendo una barrera tanto para la entrada como para el mejoramiento de las condiciones salariales de los y las trabajadoras. En el caso de Brasil, con un crecimiento bastante dinámico y un PIB per cápita medio alto, las dimensiones familiares de la oferta laboral son muy importantes y significativas, siendo en algunos casos más significativas que los de ingreso.

Por otro lado, las condiciones laborales de cónyuges e hijos son importantes para las trabajadoras de los países de mayor intensidad de trabajo, mayor participación y menor ingreso per cápita, en este caso, Ecuador y Perú, no obstante, pierden importancia hacia los años recientes. Detrás de esto puede estar también una evolución favorable en cuanto a la permanencia de los y las adolescentes y jóvenes en el sistema educativo.

En lo relativo a la elasticidad salario de la oferta de trabajo, la mayor probabilidad de salida de las mujeres del mercado de trabajo, así como la existencia de una oferta laboral potencial alta son factores que pueden explicar la mayor elasticidad salario de la oferta femenina. No obstante, durante los años de estudio, la

elasticidad tiende a descender, salvo por los últimos meses de 2009, con lo cual se puede concluir que en desaceleración económica se experimenta una mayor probabilidad de salida del mercado, en especial en el caso de las mujeres. Esto se ha verificado en algunos países, para los cuales la PEA desciende entre junio y diciembre de 2009, pero la femenina lo hace en mayor magnitud (el caso de Ecuador y Perú). La oferta masculina, por otro lado, es siempre más inelástica y en algunos casos negativa (aunque baja), lo cual puede encontrar explicación en una elevación de la productividad, ya que ante salarios más altos (desde un enfoque de salario de eficiencia) los trabajadores reaccionan con mayor esfuerzo lo cual puede estar relacionado con menos horas efectivas ofertadas.

En relación a las estimaciones salariales, una primera conclusión indica que los salarios estimados muestran una evolución favorable para hombres y mujeres en el período de estudio, salvo para el caso de Brasil. Esta evolución se detiene al final del período en torno a 2009, en especial para los hombres.

Los factores que más inciden en incrementos salariales tienen que ver con la escolaridad, la posibilidad de trabajar en relación de dependencia (empleo pleno) y vincularse al sector público. Por otro lado, el trabajo en sectores manufactureros y de servicios sociales representa una reducción del salario de hombres y mujeres. La manufactura se muestra poco dinámica en general frente al crecimiento económico durante el período de estudio.

En este contexto, las brechas salariales se reducen, en un contexto general de crecimiento económico, pero se vuelven a incrementar en el período de crisis, salvo en el caso de Brasil, en que una reducción del salario real durante 2004-2008 impacta más en las mujeres, aunque la no-selección converge entre ambos hacia finales de la década.

Por otro lado, un hallazgo importante de la investigación relacionado con las brechas salariales, es que estas tienden a ser bajas en los sectores del subempleo en los países en donde existe mayor subempleo, al igual que los factores de discriminación salarial en este tipo de empleos. La discriminación es, en cambio

relevante en la explicación de las elevadas brechas salariales en el pleno empleo, en especial en Argentina y Ecuador.

En general, las brechas por entrada explican más la discriminación que las de definición de salario, ya una vez en el puesto de trabajo. Esto muestra la presencia de segregación vertical en los procesos de selección y oferta de salario, al igual que una falta de oportunidades de empleo en sectores con mejores condiciones laborales para ambos, y con mayor intensidad para las mujeres. Las barreras en el subempleo son bajas o inexistentes, mostrando que el subempleo sigue siendo la puerta de entrada de las mujeres al mercado de trabajo. No obstante, el ingreso en estas condiciones no se constituye en una “transición” hacia el pleno empleo sino que más bien se convierte en una modalidad permanente, que está también presente en el caso de los trabajadores hombres y es creciente en ambos casos. Esto trae como consecuencia otro tipo de “feminización”, que implica la transformación del mercado de trabajo general hacia condiciones que han sido históricamente más propias del trabajo de las mujeres.

No obstante, sin duda la entrada al mercado laboral de las mujeres representa una mejor situación individual y familiar, y además, de acuerdo a lo analizado en esta investigación, una mejor situación de la economía en general. La feminización laboral dada por la reducción de las brechas de participación entre hombres y mujeres, genera incrementos del PIB tanto en valores contemporáneos como en términos rezagados, mostrando también un potencial efecto positivo de mediano plazo. No obstante, el incremento de las horas trabajadas (intensidad del trabajo) no tiene una relación positiva con el crecimiento, indicando un posible impacto negativo de la reducción de tiempo dedicado a los cuidados sin que haya sustitución por servicios públicos, privados o corresponsabilidad de otros miembros del hogar. Un análisis sobre el trabajo doméstico y el ahorro de los hogares frente a la oferta laboral femenina, en línea con lo presentado en el marco teórico, es necesario para verificar esta intuición.

Por otro lado, en general la discriminación y la brecha salarial asociada a ella tienen una relación positiva en la tasa de crecimiento en términos

contemporáneos, que presenta mayor magnitud para el caso del pleno empleo. Dado que en este sector las brechas salariales son mayores, podría entenderse este efecto como un ahorro inmediato de recursos al reducirse el costo laboral por la entrada de mano de obra mas barata que, puede estar dispuesta a aceptar condiciones salariales menores, en un marco de apertura de las altas restricciones a la entrada en estos sectores. No obstante, la relación entre las variables de discriminación rezagadas y el crecimiento es negativa. Es decir, el mantenimiento de la discriminación afecta al crecimiento futuro. Esto se refuerza si se analizan variables rezagadas mayor número de períodos, en cuyo caso el efecto negativo es mayor.

Otra variable relevante que incentiva el crecimiento económico es el crecimiento (rezagado) del salario medio. Esto muestra la factibilidad de un crecimiento orientado por demanda, pero además está en línea con lo anterior, dado que si bien un salario bajo salario en el período actual puede incentivar el crecimiento, el salario debe evolucionar positivamente para que este crecimiento se mantenga.

En consecuencia, tanto la “selección” negativa como la diferencia salarial, fruto de la desigualdad horizontal, pueden impactar el crecimiento en forma positiva en lo inmediato por dos vías: la reducción de costos laborales y el ahorro de las familias en el caso de que las mujeres dediquen mayor tiempo al trabajo doméstico o se ocupen en tareas menos estables. No obstante, la reducción potencial en la demanda efectiva que esta discriminación genera, tiende a incidir más sobre el crecimiento futuro. Es decir, si bien la discriminación puede ser “eficiente” en un momento inicial, no es sostenible para el bienestar de las mujeres ni para el de la sociedad, en términos de su crecimiento económico.

Si bien estos resultados permiten concluir que en el largo plazo las brechas salariales y los efectos discriminatorios sobre las mujeres pueden ser perjudiciales para el crecimiento económico, existe un riesgo dado por el resultado encontrado para el plazo inmediato, en que el régimen de crecimiento puede echar mano de menores costos para su recuperación, al no tener posibilidad de modificar otras variables más estructurales, tecnología, conocimientos, y factores de demanda. Si

las políticas económicas aplicadas y la orientación hacia las exportaciones de muchas de las economías analizadas ponen énfasis en las ganancias de corto plazo, la situación de discriminación y brechas salariales puede continuar apoyando este tipo de modalidad de crecimiento, de modo que es necesario pensar en políticas que apunten a cambios en la estructura y orientación productiva, y que permitan que los factores de demanda conduzcan un crecimiento más basado en equidad, siendo la equidad una meta per se (no solo “complementaria” al crecimiento) de estas políticas económicas.

Por otro lado, volviendo al marco conceptual presentado y al enfoque de la economía feminista, la investigación deja abiertas las posibilidades de repensar en la orientación misma de la economía y de la política económica. Si las desigualdades son parte estructural del crecimiento orientado por ganancia es necesario pensar en otro crecimiento o en un objetivo distinto de progreso que no involucre o requiera de desigualdades para sostenerse, aun cuando este requerimiento se debilite en el tiempo. Es necesario también considerar que mientras ocurre el crecimiento en una parte de la economía, la visible, la monetaria, la macroeconómica, procesos de trabajo y conflicto material y no material están ocurriendo en otras esferas, la no visible, la no monetaria, en incluso la microeconómica, en donde órdenes económicos sociales y culturales (la mesoeconomía) informan la actuación de los agentes individuales y grupales de la economía para el sostenimiento de la esfera visible. Esta estructura compleja de la economía requiere de un mayor y profundo análisis.

En esta línea, se plantean algunas reflexiones en cuanto a necesidades de investigación y análisis futuros, que puedan apoyar a profundizar la relación entre el crecimiento y la desigualdad de género (y la desigualdad en general). Se debería analizar la posibilidad de incluir en el análisis macro mejores y más completos indicadores de desarrollo (además del crecimiento) y nuevas mediciones de la desigualdad de género, en donde se incorporen otras dimensiones del bienestar, tales como el tiempo y la valoración del trabajo doméstico no remunerado. Es necesaria también la reflexión sobre modelos teóricos más acordes a la concepción de una economía integrada que incluye todos los recursos y procesos que se

involucran en el sistema económico, lo cual implicaría revisar los esquemas de definición de los precios, el ahorro y el empleo, así como los conceptos de producción y reproducción como parte de un mismo sistema. La endogeneización de la oferta laboral, ya incorporada marginalmente en algunos modelos debe ser reconsiderada asumiendo que no se trata (únicamente) de un proceso de elección entre usos del tiempo o entre ahorrar y consumir, sino que se basa en procesos complejos que dependen de la estructura de la economía pero también de ordenamientos mesoeconómicos. La formalización de estos procesos es algo que se debe analizar, así como la limitación misma de la formalización en general, de procesos económicos complejos. Con lo cual, una tarea pendiente es también la reflexión futura sobre visiones metodológicas que permitan captar mejor la complejidad y diversidad de la realidad económica, desde una mirada más interdisciplinaria y multidimensional.

9 Bibliografía

- Abelda, R, Drago, R., (2009) "Unlevel playing fields, understating wage inequality y discrimination", Tercera Edición, Economic Affairs Bureau, Cambridge
- Abramo, L., y M.E. Valenzuela (2005), *Women's Labor Force Participation Rates in Latinamérica*, International Labour Review 144(4).
- Actis Di Pasquale, E., and A.J. Atucha. (2003), *Brechas Salariales: Discriminación o Diferencias de Productividad*, Momento Económico 126: 23-33.
- Altimir, O. (2008), *Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste*, Revista de la CEPAL, 96
- Arcand, J.L., and B. D'Hombres, (2004), "Racial Discrimination in the Brazilian Labour Market: Wage, Employment and Segregation Effects." Journal of International Development 16
- Arends, M. (1992), *Female Labor Force Participation and Earnings in Guatemala*, en Psacharopoulos and Z. Tzannatos, ed. "Case Studies on Women's Employment and Pay in Latin America", Washington, USA
- Agarwal, B. (1997), *Bargaining" y Gender Relations: Within y Beyond the Household*, Feminist Economics 3 (1), pp. 1-51.
- Aguero, J., y Marks M., (2008) *Motherhood y Female Labor Participation: Evidence from Infertility Shocks*, American Economic Review 98(2): 500-504.
- Alesina, A. y Rodrik, D., (1994), *Distributive politics and economic growth*, Quarterly Journal of Economics, 109
- Anand y Kanpur (1993), *Inequality y development, a critique*, Journal of development economics, 41
- Arabsheibani, G.R., Carneiro M. (2003) *Gender Wage Differentials in Brazil: Trends over a Turbulent Era*, World Bank Policy Research Working Paper 3148, Washington, USA
- Amarante, V. y Espino, A. (2004), *La segregación ocupacional de género y las diferencias en las remuneraciones de los asalariados privados. Uruguay, 1990-2000*, Desarrollo Económico, N° 173, Vol. 44, abril-junio, Buenos Aires
- Anker, R. (2001), *Theories of occupational segregation by sex: an overview*, en Loutfi, M. (ed.), "Women, gender y work: what is equality y how do we get there?", OIT, Ginebra

- Arriagada, I. (2005), *Políticas hacia las familias, protección e inclusión sociales*, Reunión de Expertos, CEPAL, 28 y 29 de junio
- Armas, A (2005), “La equidad de género y el programa del bono de desarrollo humano”, CEPAL, Chile
- Atkinson, A. (1970) *On the measurement of economic inequality*, Journal of Economic Theory, 2 (3)
- _____ (1983), “The economics of inequality”, Oxford University Press.
- Banco Mundial (2010), *Global Economic Prospectus*, USA
- Barba, C. (2005), *Paradigmas y regímenes de bienestar*, en Cuadernos de Ciencias Sociales, San José
- Barr, N. (1998), “ The economics of the welfare estate”, 3th edition, Oxford University Press
- Barro, R, (2000), *Inequality y growth in a panel of countries*, en Journal of economic growth, 5
- Bhaduri , A. (2007), *On the dynamics of profit-led and wage-led growth*, Cambridge Journal of Economics, 32
- Becker, G. (1971), “The economics of discrimination”, University of Chicago Press, USA, UK
- Becker, G. (1991), *A treatise on the family*, Cambridge, Harvard University Press, UK
- Berger, S. y Szretter, H. (2002), *Costos laborales de hombres y mujeres. El caso de Argentina*, en Abramo, L. y Todaro, R. (eds.) “Cuestionando un mito: costos laborales de hombres y mujeres en América Latina”, OIT, Lima
- Bergmann, B. (1995), *Becker’s theory of the family: preposterous conclusions*, Feminist Economics 1(1), Routledge.
- Blau, F., Ferber, M. y Winkler, A. (2002), “The economics of women, men y work”, Prentice Hall.
- Blinder, A. (1973), *Wage discrimination: reduced form y structural variables*, Journal of Human Resources 8
- Burnell, B. (1999), *Occupational segregation*, en Peterson, J. y Lewis, M. (eds.), “The Elgar Companion to feminist economics”, Edward Elgar, Londres
- Beneria L., (2003), “Gender, Development y Globalization, Economics as if all People Mattered”, Routledge 2003.

- Benería, L. (2005) *Vinculaciones entre lo global y lo local. Patrones de empleo, género e informalización*. En: Benería ed. "Género, Desarrollo y Globalización: por una ciencia económica para todas las personas". Barcelona
- Berik, G. et. al. (2004), *International Trade and Gender Wage Discrimination: Evidence from East Asia*, *Review of Development Economics* 8 (2): 237-54.
- Berndt, E.R (1990), "The practice of econometrics", Addison Wesley, UK
- Blecker, y Seguino (2002), *Macroeconomic Effects of Reducing Gender Wage Inequality in an Export –Oriented Semi Industrialised Economy*, *Review of Development Economics* 6 (1)
- Berik, G, Rodgers, (2009), *Feminist Economics of Inequality, Development and Growth*, *Feminist Economics*,15
- Berik, G. der Meulen, Rodgers (2008) *Engendering Development Strategies y Macroeconomic Policies: What's Sound y Sensible?* en Günseli Berik et al eds. "Social Justice y Gender", Routledge
- Berry, A (1998): "The impact of globalization and information technology on Latin America, Globalization, Growth, and Marginalization", The Macmillan Press, Londres
- Berry, A Serieux J., (2002): "Riding the Elephants: World Economic Growth and Income Inequality at the End of the 20th Century (1980-2000)", Centro de Estudios Internacionales, Universidad de Toronto.
- Atal, J, (2008), "New Century, Old Disparities Gender and Ethnic Wage Gaps in Latin America", IADB, Washington
- Blundell, R., MaCurdy, T. y Meghir, C., (2007) "Labor supply models: unobserved heterogeneity, nonparticipation and dynamics Specification in Labor Supply and Consumption Models," Open Access publications from University College London
- Braunstein, E. (2008) *The Feminist Political Economy of the Rent-Seeking Society: An Investigation of Gender Inequality y Economic Growth*, *Journal of Economic issues* 42(4): 959–79.
- Boderías, C y Carrasco C. (1994), *Introducción. Las mujeres y el trabajo: aproximaciones históricas, sociológicas y económicas*, en Boderías, Carrasco y Alemany (compiladoras), "Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales", ICARIA, Barcelona

- Boschini, A (2003), *The Impact of Gender Stereotypes on Economic Growth* , Research Papers in Economics 4, Department of Economics, Stockholm University.
- Busse, M y Nunnenkamp, P., (2009) *Gender Disparity in Education and the International Competition for Foreign Direct Investment*, *Feminist Economics* 15(3)
- Busse, M. y Spielmann C., (2006), *Gender Inequality and Trade*, *Review of International Economics* 14(3): 362-79.
- Cagatay, N, Elson, D y Grown C., (1995), *Introduction', Special Issue on Gender, Adjustment y Macroeconomics*, *World Development* 23 (11), pp. 1827-1836.
- Cameron C., Trivedi, P.(2009), "Microeconometrics using stata", Stata Press, USA
- Carrasco, C, (2003), *Tiempos, trabajos y organización social: reflexiones en torno al mercado laboral femenino* en Carrasco, ed. "Mujeres y Economía", Cap. 2, ICARIA , Madrid
- Carrasco, C, (2001), *La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres?*, revista "Mientras Tanto", N° 82, otoño-invierno 2001, Icaria Editorial, Barcelona
- Cavalcanti, T., y Tavares J., (2007),*The Output Cost of Gender Discrimination: A Model-Based Macroeconomic Estimate*, CEPR Working Paper DP6477
- Cerutti, M., (2000),*Economic Reform, Structural Adjustment y Female Labor Force Participation in Buenos Aires, Argentina*, *World Development*. Vol. 28.
- Cornejo, R., *El mercado de trabajo de las mujeres de los países andinos*, Consejo Consultivo Laboral Yino – CCLA, Instituto Laboral Yino – ILA, AECID
- Calónico, S., y H. Ñopo. (2008), *Gender Segregation in the Workplace y Wage Gaps: Evidence from Urban Mexico, 1994-2004* , Research Department Working Paper 636 IADB, Washington
- Contreras, D., y Galván M. (2003), *¿Ha Disminuido la Discriminación Salarial por Género y Etnia en Bolivia? Evidencia del periodo 1994-1999.*", ponencia Cuarta Reunión de Pobreza y Distribución del Ingreso, LACEA capítulo Argentino, la Plata
- Cowell, F.A. (1995), "Measuring Inequality", 2nd. Edition, Prentice Hall /Harvested Wheasheaf
- Cruces, G., y S. Galiani. (2007) *Fertility y Female Labor Supply in Latin America: New Causal Evidence*. *Labour Economics* 14(3)

- CEPAL, Panorama Social, varios años
- CEPAL (2007). *El aporte de las mujeres a la igualdad en América Latina y el Caribe*, documento de la Décima Conferencia Regional sobre la Mujer, Quito
- CEPAL (2009), “Balance Preliminar de las Economías Latinoamericanas”, Chile
- CEPAL (2009), *La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional*, Quinta Cumbre de las Américas, España
- CEPAL, (2009), “La actual crisis financiera internacional y sus efectos en América Latina y el Caribe”. Santiago, 2009
- CEPAL, Estudio económico de América latina, varios años
- CEPAL, OIT (2008, 2009) Boletín CEPAL / OIT
- Contreras, et. al, “Uso del tiempo, trabajo remunerado y no remunerado en Ecuador”, CONAMU, Quito
- Danby, Colin (2004) *Toward a Gendered Post Keynesianism: Subjectivity y Time in a Nonmodernist Framework*. *Feminist Economics* 10 (3)
- Darity, W (1995), *The Formal Structure of a Gender-Segregated Low-Income Economy*, *World Development* 23(11)
- _____ (2002) *Racial/Ethnic Disparity y Economic Development*, in Paul Davidson (ed.) “A Post Keynesian Perspective on 21st Century Economic Problems”, Edward Elgar, pp. 126-136.
- Deere, C., Leon M.,(2001), “Empowering women: Land and property rights in Latin America”, University of Pittsburgh Press, USA
- Deininger, K, y Squire (1998), *New ways of looking at old issues*, *Journal of Development economics*, 57
- Deutsch, R. et al (2004), *Working within Confines: Occupational Segregation by Gender in Costa Rica, Ecuador y Uruguay*, en C. Piras, editor, “Women at Work: Challenges for Latin America”, IADB, Washington
- Dollar, D y Gatti, R., (1999) *Gender Inequality, Income, y Growth: Are Good Times Good for Women?*, Policy Research Report on Gender y Development, Working Paper Series 1, World Bank.
- Dutt, A. K. Growth, (1990), “Distribution and Uneven Development”, Cambridge University Press, USA
- Elson, D. (1998), *Labor markets as gendered institutions: equality, efficiency y empowerment issues*, *World Development*, Vol. 27

- _____ (1995), *Gender Awareness in Modeling Structural Adjustment*, World Development Vol 23
- Erturk, K. y Cagatay, N., (1995) '*Macroeconomic Consequences of Cyclical y Secular Changes in Feminization: An Experiment at Gendered Macromodeling* , World Development 23
- _____ y Darity, W., (2000) *Secular Changes in the Gender Composition of Employment y Growth Dynamics in the North y the South*, World Development 28
- Esteve-Volart, B. (2004) *Gender Discrimination y Growth: Theory y Evidence from India*, Development Economics Papers 42, London School of Economics.
- Espino, A. y Azar. P. (2005), *Changes in Economic Policy Regimes in Uruguay from a Gender Perspective (1930-2000)*, GEM-IWG Working Paper 06-05. Universidad de Utah, USA
- _____ Leites, M., y Machado A., (2009), *El aumento en la oferta laboral de las mujeres casadas en Uruguay*, Desarrollo y sociedad, segundo semestre de 2009
- _____ (2006), *Género y oportunidades laborales en el MERCOSUR: elementos para un diagnóstico*, Red Internacional de Género, y Comercio, Montevideo
- Esquivel, V. (2005), *Antecedentes nacionales e internacionales de estudios sobre diferenciales de ingresos laborales por género*, Informe Final Estudios Estratégicos del Observatorio del Trabajo y el Empleo en la Argentina, Ministerio de Empleo, Trabajo y Seguridad Social, Argentina.
- _____ (2007), *Género y diferenciales de salarios en la Argentina*, en Novick y Palomino (coordinadores), "Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal", Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires
- _____ y Paz, J. (2005), *Diferenciales de salarios horarios por género: algunas hipótesis sobre un comportamiento atípico*, en Beccaria, L. y Maurizio, R. (comps.), "Mercado de trabajo y equidad", Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina
- Evers, M. et al, (2008) *What Explains the Variation in Estimates of Labour Supply Elasticities?* , CESifo Working Paper Series 1633, CESifo Group Munich

- García-Aracil, A., y C. Winter (2006), *Gender y Ethnicity Differentials in School Attainment y Labor Market Earnings in Ecuador*, *World Development* 34: 289-307.
- Folbre, N. (1995), *Holding hands at midnight: the paradox of caring labor*, *Feminist Economics* 1
- Ferber, M. y Nelson, J., (1993), "Beyond Economic Man. Feminist Theory y Economics", Chicago University Press, USA
- Ferreira F., Ravallion, M., (2008), *Global poverty y inequality: review of the evidence*, Policy research working paper 4623, Banco Mundial, USA
- Folbre, N., (1994), "Who Pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraint", Routledge, London
- García Peñaloza C, Eicher, T. (1999), *Inequality y growth, the dual role of human capital in development*, *Oxford economic papers*, 47
- _____, Turnovski, J. (2005), *Growth y income inequality, a canonical model*, Instituto de economía pública IDEP, Marsella
- Gasparini, Cruces, et al (2008), "A turning point? Recent developments on inequality in Latin America y the Caribbean", CEDLAS, Argentina
- Harding, Syra (2003), *Representing Reality: The Critical Realism Project*, *Feminist Economics* 9 (1)
- Heckman, J. (1979), *Sample bias as a specification error*, *Econometrica*, 47(1)
- _____, (1993), *What Has Been Learned About Labor Supply in the Past Twenty Years?*, *American Economic Review* 83
- Himmelweit, S. (2003) *An Evolutionary Approach to Feminist Economics: Two Different Models of Caring*, en Barker y Kuiper (eds.), "Toward a Feminist Philosophy of Economics", London: Routledge
- Hirschman, A. (1970), "Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States", Harvard Collage, USA
- Jacobsen, J. (2003) *Some Implications of the Feminist Project in Economics for Empirical Methodology*, en Barker y Kuiper (eds.), "Toward a Feminist Philosophy of Economics", London: Routledge
- Kaldor, N. (1955) *Alternative Theories of Distribution*, *Review of Economic Studies*, 1955-6.

- Klasen, S. (2002), *Low Schooling for Girls, Slower Growth for All? Cross-Country Evidence on the Effect of Gender Inequality in Education on Economic Development*, World Bank Economic Review 16(3)
- _____ y Lamanna, F.. (2009) *The Impact of Gender Inequality in education y Employment on Economic Growth: New Evidence for a Panel of Countries*, Feminist Economics 15(3)
- _____ (2006), *Pro-Poor Growth and Gender Inequality*, Ibero America Institute for Econ. Research (IAI) Discussion Papers 151
- Killingsworth, M. (1983), "Labor Supply", Cambridge University Press, New York
- Kucera, (2002), *The Effects of Wealth and Gender Inequality On Economic Growth: A Survey of Recent Empirical Studies*, ILO working papers
- Kuznets, S. (1955). *Economic Growth and Income Inequality*, American Economic Review 45
- Lambert, P.J., (1996) "La distribución y redistribución de la renta", Instituto de estudios Fiscales, Madrid.
- Le Grand, J. et. al (1993), "The Economics of social problems", Macmillan Press Ltd, London
- Larrea, C., y Montenegro T. (2006), *Ecuador*, en G. Hall y H.A. Patrinos, ed. *Indigenous Peoples, Poverty y Human Development in Latin America.*, Palgrave Macmillan.
- Lewis, W. A. (1954). *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, Manchester School Papers, 22
- Lo Vuolo, R., (2009), "Distribución y crecimiento, una controversia persistente", CIEPP, Miño y Dávila, Buenos Aires
- Lustig, Nora (2009), *Pobreza, desigualdad y la nueva izquierda en América Latina*, en Gobernabilidad democrática y la nueva izquierda, 6
- Machinea, Hopenhayn, M. (2005), *La esquivada equidad en el desarrollo latinoamericano*, CEPAL, informes y estudios especiales, Chile
- Martín, F., (2007), "Convergencia en renta per cápita entre las comunidades autónomas españolas (1955-2004): una aplicación basada en métodos de panel dinámico" FUNCAS, Serie Tesis, N° 31, España
- Martinez Frazoni, J., (2005) "Regímenes de bienestar en América Latina fundación Carolina, Fundación Carolina, España

- Mackinnon, C. (1987), *Difference and dominance: on sex discrimination* en Mackinnon C. (coord), "Feminism Unmodified", Harvard University Press, USA
- Neuman, S. y Oaxaca, R. (2004), *Wage Decompositions with Selectivity-Corrected Wage Equations: A Methodological Note*, Journal of Economic Inequality, Springer, vol. 2(1)
- Novick, M. y Rojo, S., (2009), "El trabajo femenino en la post convertibilidad: Argentina 2003 – 2007", UNDP, Chile
- Nussbaum, M. (2005), *Human capabilities, female human beings*, en Nussbaum y Glover (Eds.), "Women, Culture and Development: a study of human capabilities", Clarendon, Oxford
- _____ (2000), "Women and Human Development: The Capabilities Approach", Cambridge University Press, USA
- _____ (1993), *Non-relative virtues: an Aristotelian approach*, en M. Nussbaum y A. Sen (Eds.), "The Quality of Life, Clarendon", Oxford
- Ñopo, H. (2009), *The Gender Wage Gap in Peru 1986-2000: Evidence from a Matching Comparisons Approach*, Research Department Working Paper 675, IADB, USA
- Oaxaca, R. (1973), *Male-female wage differentials in urban labor market*, International Economic Review, 14(3).
- OIT-PNUD (2009), "Trabajo y familia: Hacia nuevas formas de conciliación con corresponsabilidad social", Oficina Internacional del Trabajo y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Chile
- OIT, (2010), Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe, Número 3
- OIT, (2008, 2009), "Panorama Laboral de América Latina y el Caribe", OIT, Perú
- Perez Orozco A. (2003), *Una visión feminista de la precariedad desde los cuidados*, documento de trabajo, Comisión confederal contra la precariedad de CGT, España
- _____ (2005), *Economía de Género y Economía Feminista: Conciliación o ruptura?*, Revista Venezolana de Estudios de la Mujer, Vol. 10, Caracas
- Picchio, A (1994), *El trabajo de reproducción, tema central en el análisis del mercado de trabajo* en Carrasco, C, Borderías, ed. "Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales", ICARIA, Madrid

- _____ (2004), *A Macroeconomic Approach to an Extended Standard of Living*, en Antonopolous, Hirway, eds. "Unpaid Work and the Economy: A Gender Analysis of the Standards of Living", London: Routledge, pp. 11-18.
- Polachek, S. (2004), *How the human capital model explains why the gender wage gap narrowed*, Bonn, IZA, DP N° 1.102
- Ponce., J, Martinez, S, (2005), *Mujeres y Educación* en M. Prieto (ed) "Mujeres ecuatorianas: entre las crisis y las oportunidades, 1990-2004", FLACSO Quito
- Rivas, F., y Rossi, M. (2000), *Discriminación Salarial en el Uruguay 1991-1997* Documento de Trabajo Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, Montevideo
- Rivero, R., y Jiménez M. (1999) *Diferencias Salariales en el Mercado de Trabajo Urbano en Bolivia, 1981-1997*. Revista de Análisis Económico 17
- Seguino, S. (2000), *Gender Inequality y Economic Growth: A Cross-Country Analysis*, World Development 28(7)
- _____ (2008), *The Road To Gender Equality: Global Trends y the Way Forward,* en Berik, Yana y Zammit, eds. "Social Justice y Gender Equality: Rethinking Development Strategies y Macroeconomic Policies", pp. 44-71, Routledge, Londres
- _____ (2005) *All Types of Inequality are Not Created Equal: Divergent Impacts of Inequality on Economic Growth*, The Levy Economics Institute's Working Paper Series No. 433
- _____ y Grown, C, 2006. *Gender Equity y Globalization: Macroeconomic Policy for Developing Countries*, Journal of International Development 18(8): 1081-104.
- _____ y Setterfield, M., (2009), *Gender Equality y the Sustainability of Steady State Growth Paths*, en Mark Setterfield, ed. "Handbook of Alternative Theories of Economic Growth", Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishers, Ltd.
- Stewart, F, (2003) *Horizontal Inequalities, a neglected dimension of development*, Working paper 81, University of Oxford, QEH, Oxford
- Stotsky, J. (2006), *Gender y its Relevance to Macroeconomic Policy: A Survey*, Working Paper 06/233, International Monetary Fund, USA

- Ravallion, M, y Chen, S., (1997), *What can new survey data tell us about recent changes in distribution y poverty?*, World Bank economic Review, 11
- Rawls (2002), "Justicia como Equidad" Paidós, España
- _____ (1971): "Teoría de la Justicia" Fondo de Cultura Económica, México
- Rees, A. (1993), *The role of fairness in wage determination*, Journal of Labor Economics, 11(1)
- Robinson, J. (1962), "Essays in the Theory of Economic Growth", Macmillan, USA
- Rodrik, D, (1997), *Where did all the growth go*, Working paper, Kennedy School, Harvard university
- Rodríguez Enríquez, C. (2000), *Indicadores de precariedad laboral como estimación de la zona de vulnerabilidad social*" CIEPP, No. 27 , Buenos Aires
- _____ (2005), *Desafíos para la igualdad en el Trabajo: Argentina*, OIT Notas, mayo, OIT Argentina, Buenos Aires
- Romer., D., "Advanced Macroeconomics", McGraw-Hill/Irwin, New York
- Ros, J. (2004), "La teoría del desarrollo y la economía de crecimiento", Kellog, USA
- Sen, A. 1971, *Quasi transitiveity, rational choice and collective decisions*, Review of Economic studies, 36.
- _____ (1982), "Choice, welfare and measurement", MIT Press, Cambridge, MA
- _____ (1997), "On economic inequality", Clarendon Press, Oxford.
- _____ (1998), "The possibility of social choice", Nobel Lecture, Nobel foundation, Suecia
- Shorrocks, A., (1983), *Ranking income distributions*, Economica 50
- _____, Foster JE (1987) *Transfer sensitive inequality measures*. Rev Economic Studies 54
- Snowdon, Brian (2005), "Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State," (Snow)
- Solow, R. (1956), *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1.
- Taylor, L. (1983), "Structuralist Macroeconomics", Basic Books, USA
- _____ (1991), "Income Distribution, Inflation, Growth", Cambridge, Mass: MIT Press, USA

- Todaro, R. (2005), Trayectorias laborales y previsión social en Chile en un contexto de flexibilidad. *Resultados de una investigación longitudinal*, Cuadernos de Investigación, Centro de Estudios de la Mujer, Santiago de Chile
- _____ y Yañez, S.,(2004): “El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género” Ediciones CEM, Santiago, Chile
- UNDP (2008), World Development indicators
- UNDP, (2010), “Rethinking poverty”, Report on the World social situation
- Vásconez A., (2002) *The determinants of Labour Force Participation of Women in Ecuador*, Tesis de Maestría, Universidad de York, Reino Unido
- _____, (2005), *Mujeres, pobreza y trabajo* en Prieto M., ed. “Mujeres, entre las crisis y las oportunidades”, FLACSO, Quito
- _____, (2006) “Género, pobreza, trabajo informal en Ecuador: Informe Final”, OIT, Perú
- _____, (2009). *Time Use: Labor Market Participation y Care Demands on Wome, Case Study for Ecuador*, Background paper for LCR Regional Gender Study, Banco Mundial, Washington
- Vera, L. (2007), “Empleo, distribución y crecimiento, la macroeconomía del grado de Oligopolio”, Nueva Economía, Venezuela
- White, H. y Anderson, E. (2001), *Growth versus Distribution: Does the Pattern of Growth Matter?* Development Policy Review 19
- Wright, E. (1994), “Interrogating inequality: essays on class analysis, socialism and Marxism”, VERSO, New York
- Yun, M., (2004), “Decomposing differences in the first moment”, Economic Letters, 82

Fuentes de datos:

Sistema estadístico de la CEPAL, CEPALSTAT

Sistema estadístico de OIT, LABORSTA

Base WIID de indicadores mundiales de desigualdad

Base WIDER, de indicadores macroeconómicos a nivel mundial

World Bank development Indicators, 2009

Encuestas de Empleo: Argentina, Brasil, Ecuador, Perú y Uruguay, a nivel trimestral; 2003 al 2009

10 Anexos

Anexo 1:

Modelos de estimación de salario con corrección de selección y Oferta Laboral

Anexo 2

Test de Especificación para Efectos Fijos: Variable Feminización

Especificación 1

	(b) FIXED_2	(B) RANDOM_2	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
inversion-ib	-0,1686565	0,0573637	-0,2260203	0,0992541
L.inversi-ib	0,0303124	-0,1473261	0,1776385	0,0886562
L2.invers-ib	0,0288376	-0,2557388	0,2845764	0,1338661
feminizacion	0,7887797	0,0185267	0,770253	0,4044201
L.feminiza-n	-0,3723222	-0,3534988	-0,0188234	
L2.feminiz-n	0,0647415	-0,1011472	0,1658887	0,0911338
escolarida-a	-0,0059632	-0,0063436	0,0003804	0,0040306
fem_argent-a	-1,341968	-0,0225667	-1,319401	0,8209595
fem_brasil	-0,5604077	-0,1900654	-0,3703423	0,595131
fem_ecuador	-0,9882586	-0,129229	-0,8590296	0,4538183
fem_peru	-0,3081725	-0,0662077	-0,2419648	0,6024027
d_gobierno	0,0023519	0,0104388	-0,008087	0,0043851

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
B inconsistent Ha, efficient Ho; obtained from xtreg

Test: Ho difference in coefficients not systematic

$$\chi^2(12) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

= 5,13
Prob>chi2 = 0,9536

Especificación 2

	(b) FIXED_3	(B) RANDOM_3	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
inversion-ib	0,0947441	0,1097889	-0,0150449	0,1125835
L.inversi-ib	0,0577002	0,0185697	0,0391305	0,1330804
L2.invers-ib	0,1269483	0,1319894	-0,0050411	0,110423
feminizacion	0,0666373	0,1137812	-0,0471439	0,102343
L.feminiza-n	-0,3334827	-0,3143287	-0,019154	0,114324
L2.feminiz-n	-0,0687099	0,2736242	-0,3423342	0,0847786
crec_horas_m	-0,0658539	-0,106271	0,0404172	0,0523413
L.crec_sal-ar	-0,0926459	-0,1033992	0,0107533	0,0267719
crec_sal-ar	0,0039381	0,0184609	-0,0145228	0,0045453
L.crec_sal-ar	-0,0105544	-0,0102478	-0,0003066	0,0110023
L2.crec_sal-ar	0,0325524	0,0144698	0,0180825	0,0047757
apertura	0,0059945	-0,0042663	0,0102608	0,0035646
L.apertura	0,0356175	0,0091102	0,0265073	0,0065033
L2.apertura	0,0508193	-0,007941	0,0587603	0,0252948
manufactura	0,5873649	0,2079639	0,379401	0,2420066
L.manufact-a	-0,2910921	-0,1930398	-0,0980523	0,011293
L2.manufac-a	0,3245035	0,0669439	0,2575596	0,1690496
brecha_esc-a	0,3946982	0,2321393	0,1625589	0,0861091
escolarida-a	-0,025813	-0,0050629	-0,0207501	0,093747

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
B inconsistent Ha, efficient Ho; obtained from xtreg

Test: Ho difference in coefficients not systematic

$$\chi^2(20) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

= 13,45
Prob>chi2 = 0,2674

Especificación 3

	(b) FIXED_4	(B) RANDOM_4	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
inversion-ib	-0,3105985	-0,0250665	-0,285532	0,1501545
L.inversi-ib	0,4257956	0,1472383	0,2785573	0,1536835
L2.invers-ib	0,3680402	0,0935648	0,2744754	0,1559726
feminizacion	1,123705	0,2364684	0,8872363	0,550181
L.feminiza-n	-0,1357549	-0,1381812	0,0024263	0,0200397
L2.feminiz-n	0,0429889	-0,1774335	0,2204224	0,1225627
crec_sal-ar	0,0042054	-0,0005276	0,0047329	0,0059859
L.crec_sal-ar	-0,0096526	0,0064797	-0,0161323	0,0122084
L2.crec_sal-ar	0,0282299	0,0286311	-0,0004012	0,0052577
apertura	0,0005758	0,0046368	-0,0040611	0,0040646
L.apertura	0,0367211	0,0329127	0,0038084	0,0045161
L2.apertura	0,0681435	0,052462	0,0156815	0,0125536
manufactura	0,7853062	0,6188142	0,166492	0,2389519
L.manufact-a	-0,3755361	-0,3216545	-0,0538816	0,0835781
L2.manufac-a	0,4140829	0,2811619	0,132921	0,0803168
brecha_esc-a	0,1563221	0,3115227	-0,1552006	0,1371424
escolarida-a	-0,0194555	-0,0207719	0,0013165	0,0042069
fem_argent-a	-1,571086	-0,0072999	-1,563786	0,9585457
fem_brasil	-0,696639	-0,0361616	-0,6604774	0,9805168
fem_ecuador	-1,072292	-0,1328174	-0,9394745	0,5912154
fem_peru	-0,3028901	-0,0071759	-0,2957141	0,6760553
d_gobierno	-0,0042728	0,0081865	-0,0124593	0,0065887
d_recesion	-0,0342451	-0,0314171	-0,002828	0,0034887

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
B inconsistent Ha, efficient Ho; obtained from xtreg

Test: Ho difference in coefficients not systematic

$$\chi^2(23) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

= 4,19
Prob>chi2 = 0,96765

Test de Especificación para Efectos Fijos: Variable discriminación

Especificación 1

	(b) FIXED_SUB	(B) RANDOM_SUB	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
inversion-ib	0,085156	0,0860094	-0,0008534	0,0830201
L.inversi-ib	-0,1936497	-0,1842593	-0,0093903	0,0995734
L2.invers-ib	-0,1929729	-0,1735487	-0,0194242	0,0589124
efecto_dis-b	0,0221801	0,0194737	0,0027063	0,0060999
L.efecto_d-b	-0,0472808	-0,0482085	0,0009277	0,0117334
L2.efecto_-b	-0,0025503	0,0035495	-0,0060998	0,008785
escolarida-a	-0,0108789	-0,009644	-0,0012349	0,0080405
fem_argent-a	-0,4892676	0,0312672	-0,5205348	0,6182352
fem_ecuador	-0,1256329	-0,0843247	-0,0413081	0,1763487
fem_peru	0,382998	-0,0552058	0,4382039	0,5033571
d_gobierno	0,0126968	0,0155061	-0,0028094	0,0034716

B b consistent u nder Ho and F obtained from xtreg
 inconsistent under Ha, effi cient under Hc obtained from xtreg

Test: Ho difference i n coefficients not systematic

$\chi^2(11) = (b-B)[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$
 = 1,76
 Prob>chi2 = 0,9992

Especificación 2

	(b) FIXED_SUB	(B) RANDOM_SUB	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
L.crec_t_t_4	0,8994035	0,9421588	-0,0427553	0,0534254
L2.crec_t_-4	-0,3784358	-0,3722249	-0,0062109	0,0334692
inversion-ib	0,0961479	0,0710792	0,0250687	0,096984
L.inversi-ib	-0,1650968	-0,1514383	-0,0136585	0,1028463
L2.invers-ib	0,0609061	0,0531128	0,0077934	0,0457466
efecto_dis-b	0,015282	0,0175087	-0,0022267	0,007206
L.efecto_d-b	-0,0437991	-0,040646	-0,0031531	0,0098956
L2.efecto_-b	0,0251384	0,0240548	0,0010836	0,0062238
apertura	0,0911289	0,060186	0,0309429	0,0600895
L.apertura	-0,0401717	-0,0741193	0,0339476	0,0429104
L2.apertura	0,0523378	-0,0157725	0,0681104	0,1050809
manufactura	-0,1084036	-0,0704733	-0,0379302	0,1026284
L.manufact-a	0,2481104	0,2159489	0,0321615	0,125575
L2.manufac-ε	-0,0878111	-0,0918081	0,003997	0,1098221
brecha_esc-ε	0,0523947	0,0221833	0,0302114	0,0519897
escolarida-a	-0,0037427	0,0003436	-0,0040863	0,0042811

B b consistent u nder Ho and F obtained from xtreg
 inconsistent under Ha, effi cient under Hc obtained from xtreg

Test: Ho difference i n coefficients not systematic

$\chi^2(16) = (b-B)[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$
 = 6,61
 Prob>chi2 = 0,982345

Especificación 3

	(b) FIXED_SUB	(B) RANDOM_SUB	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
L.crec_t_t_4	0,7980012	0,8177964	-0,0197952	0,0369992
L2.crec_t_-4	-0,3577576	-0,3873249	0,0295674	0,0149525
inversion-ib	-0,015351	0,0339086	-0,0492596	0,106537
L.inversi-ib	-0,2050185	-0,2501468	0,0451283	0,0313279
L2.invers-ib	0,0603668	0,0587339	0,0016329	0,002807
efecto_dis-b	0,0150426	0,0122356	0,002807	0,0105226
L.efecto_d-b	-0,0459654	-0,0477639	0,0017985	0,0069139
L2.efecto_-b	0,0316522	0,0360128	-0,0043605	0,0190417
apertura	0,021759	-0,0213796	0,0431386	0,0552244
L.apertura	-0,0728524	-0,02592	-0,0469324	0,0497941
L2.apertura	-0,0404559	0,0093382	-0,0389261	0,0826818
manufactura	-0,3228399	-0,361766	0,0389261	0,1611067
L.manufact-a	0,6794818	0,5183751	0,1611067	0,0293
L2.manufac-ε	0,2473478	0,2180478	0,0293	0,0167689
brecha_esc-ε	-0,0189206	-0,0356895	0,0167689	0,00537173
escolarida-a	-0,0032129	0,0004493	-0,0036622	0,0058007
fem_argent-a	-0,534562	-0,0098663	-0,5246958	0,4220142
fem_ecuador	0,0380969	-0,0010376	0,0391345	0,1153963
fem_peru	0,5008157	0,0004416	0,5003741	0,3551119
d_gobierno	0,0128609	0,0126701	0,0001908	0,0000658
d_recesion	-0,0216859	-0,0216201	-0,0000658	

B b consistent u nder Ho and F obtained from xtreg
 inconsistent under Ha, effi cient under Hc obtained from xtreg

Test: Ho difference i n coefficients not systematic

$\chi^2(21) = (b-B)[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$
 = 4,76
 Prob>chi2 = 0,9999

Tests de Especificación de Modelos Panel: Variable de interés feminización

ESPECIFICACION 1

Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors

Order	z	Prob > z
1	2,235	0,0542
2	-0,13848	0,8899

H0: no autocorrelation

Sargan Test of overidentifying restrictions

H0: overidentifying restrictions are valid

chi2(104) 120,6682
Prob > chi2 0,1261

ESPECIFICACION 2

Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors

Order	z	Prob > z
1	3,15347	0,0345
2	-0,35459	0,7229

H0: no autocorrelation

Sargan Test of overidentifying restrictions

H0: overidentifying restrictions are valid

chi2(97) 96,23908
Prob > chi2 0,5027

ESPECIFICACION 3

Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors

Order	z	Prob > z
1	2,235	0,0155
2	-0,82359	0,4102

H0: no autocorrelation

Sargan Test of overidentifying restrictions

H0: overidentifying restrictions are valid

chi2(91) 71,35452
Prob > chi2 0,9365

Tests de Especificación: Variable de interés Discriminación en subempleo

ESPECIFICACION 1

Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors

Order	z	Prob > z
1	3,2341	0,0634
2	0,091234	0,784

H0: no autocorrelation

Sargan Test of overidentifying restrictions

H0: overidentifying restrictions are valid

chi2(59) 78,8834
Prob > chi2 0,3224

ESPECIFICACION 2

Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors

Order	z	Prob > z
1	1,98765	0,0972
2	0,20943	0,8831

H0: no autocorrelation

Sargan Test of overidentifying restrictions

H0: overidentifying restrictions are valid

chi2(44) 83,324153
Prob > chi2 0,411

ESPECIFICACION 3

Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors

Order	z	Prob > z
1	2,1087	0,0745
2	0,8909	0,5231

H0: no autocorrelation

Sargan Test of overidentifying restrictions

H0: overidentifying restrictions are valid

Tests de Especificación: Variable de interés Discriminación en pleno empleo

ESPECIFICACION 1

Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors

Order	z	Prob > z
1	3,7764	0,0295
2	0,3451346	0,8472

H0: no autocorrelation

Sargan Test of overidentifying restrictions
H0: overidentifying restritions are valid

chi2(59) 92,3425
Prob > chi2 0,1786

ESPECIFICACION 3

Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors

Order	z	Prob > z
1	1,98735	0,0626
2	-0,5223534	0,4786

H0: no autocorrelation

Sargan Test of overidentifying restrictions
H0: overidentifying restritions are valid

chi2(39) 82,34234
Prob > chi2 0,9401

ESPECIFICACION 2

Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first-differenced errors

Order	z	Prob > z
1	2,8879	0,0842
2	0,240545	0,04724

H0: no autocorrelation

Sargan Test of overidentifying restrictions
H0: overidentifying restritions are valid

chi2(44) 96,23908
Prob > chi2 0,6123

Anexo 3

Endogeneidad y Formas reducidas para verificación de instrumentos en Variables de Interés

Variable	Coficiente	F	Prob>F
FEM (t-1)	0,631 *** 0,071	77,79	0,000
FEM (t-2)	0,287 *** 0,042	46,09	0,001
Discrim_Sub(t-1)	0,867 *** 0,049	317,05	0,002
Discrim_Sub(t-2)	0,780 *** 0,061	164,42	0,000
Discrim_Plen(t-1)	0,717 *** 0,071	102,93	0,000
Discrim_Plen(t-2)	0,343 *** 0,099	12,12	0,001

* Significativo al 90%; ** Significativo al 95%; *** Significativo al 99%

Diferencias

Variable	Coficiente	F	Prob>F
Dif_FEM(t-1)	0,796 *** 0,038	14,50	0,036
Dif_FEM(t-2)	0,447 *** 0,099	11,34	0,025
Dif_Sub(t-1)	0,502 *** 0,188	11,15	0,009
Dif_Sub(t-2)	0,541 *** 0,194	13,09	0,082
Dif_Plen(t-1)	0,509 *** 0,122	17,58	0,000
Dif_Plen(t-2)	0,680 *** 0,118	33,44	0,000

* Significativo al 90%; ** Significativo al 95%; *** Significativo al 99%

Anexo 4

Resultados de Modelos de Panel
Variable de Interés: feminización de la oferta laboral

Mínimos cuadrados (pool de datos)

Panel Intra grupos Efectos Fijos (DIFERENCIAS)

Panel Estimadores GMM SYS

	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3
Variable dependiente: Crecimiento PIB t/t-4									
Crecimiento PIB(t-1), I(2)				0,639 ***	0,871 ***	0,445	0,607 ***	0,638 ***	0,607 ***
				0,172	0,234	0,506	0,076	0,071	0,099
Crecimiento PIB (t-2)				-0,220	-0,037	-0,261			
				0,150	0,293	0,549			
Inversión/PIB	0,131 *	0,169 ***	0,186 **	0,008	0,138	-0,057	0,092 ***	0,077	0,134
	0,067	0,051	0,078	0,190	0,340	0,381	0,028	0,112	0,091
Inversión rezagada (t-1)	0,423 ***	0,362 ***	0,435 ***	0,117 *	0,116 **	0,142 **	0,137 ***	0,121 ***	0,129 ***
	0,054	0,091	0,009	0,070	0,048	0,062	0,030	0,034	0,032
Feminización de la oferta laboral	0,080 ***	0,072 ***	0,088 ***				0,057 **	0,055 **	0,059 **
	0,019	0,022	0,020				0,024	0,025	0,026
Feminización (t-1)	0,075 *	0,081 **	0,080 **	0,094 ***	0,081 ***	0,085 *	0,073 *	0,079 **	0,077 **
	0,041	0,041	0,038	0,036	0,031	0,054	0,040	0,039	0,037
Feminización (t-2)	0,198 **	0,231 ***	0,203 **	0,093 *	0,125 *	0,112 **	0,193 **	0,224 ***	0,197 **
	0,094	0,085	0,084	0,053	0,081	0,054	0,091	0,083	0,082
Capital humano PEA	0,010 ***	0,009 ***	0,008 ***	0,007 ***	0,006 **	0,005 *	0,008 ***	0,009 *	0,008 *
	0,003	0,003	0,002	0,001	0,002	0,002	0,003	0,005	0,004
Capital humano PEA (L,t-1)							0,008 ***	0,008 **	0,010 ***
							0,003	0,004	0,003
Feminizacion_Argentina	0,075 ***	0,061 ***	0,061 ***		0,039 ***	0,032 **		0,049 ***	0,047 ***
	0,001	0,002	0,002		0,014	0,013		0,016	0,013
Feminización_Brasil	0,099 ***	-0,088 ***	0,070 **		-0,076	-0,053		-0,013	-0,014
	0,032	0,030	0,031		0,094	0,378		0,016	0,028
Feminización_Ecuador	-0,057 **	-0,064 ***	-0,056 **		-0,065	-0,065		-0,004	-0,008
	0,024	0,020	0,022		0,071	0,165		0,008	0,013
Feminización_Perú	-0,029	0,035 *	0,031 *		0,013 ***	0,013 ***		0,021 *	0,024 *
	0,022	0,020	0,018		0,002	0,002		0,013	0,013
Crecimiento oferta horas		0,001 ***	0,001 **		-0,019 **	-0,013 *		-0,016 ***	-0,014 ***
		0,000	0,000		0,008	0,008		0,003	0,002
Crec_oferta_(t-1)		0,030	0,078		0,045	0,045		0,030	0,077 *
		0,051	0,042		0,238	0,238		0,050	0,042
Crec_oferta_(t-2)		0,012	0,012		0,012	0,012		0,012	0,012
		0,153	0,153		0,149	0,149		0,152	0,152
Crec_salario_medio		0,035 ***	0,029 ***		0,031 ***	0,029 *		0,033 ***	0,027 ***
		0,010	0,011		0,010	0,017		0,009	0,011
Crec_salario_medio(t-1)		0,025 ***	0,021 ***		0,001	0,026		0,017 ***	0,009
		0,009	0,008		0,036	0,054		0,005	0,016
Crec_salario_medio(t-2)		-0,021	0,022		-0,013	0,013		-0,019	0,020
		0,031	0,047		0,028	0,043		0,028	0,043
Brecha escolaridad		-0,172	-0,151 *		-0,270 **	-0,243 *		0,325	0,281
		0,747	0,096		0,130	0,147		0,322	0,218
Brecha escolaridad (L,t-1)		-0,269 *	-0,301 *		-0,158 *	-0,178 *		-0,226 *	-0,254 *
		0,154	0,174		0,091	0,102		0,130	0,146
Apertura Económica		0,004 **	0,005		-0,037	0,009		-0,003 **	0,003
		0,002	0,176		0,045	0,088		0,001	0,002
Apertura (t-1)		0,024 ***	0,024 ***		0,013 ***	0,012 ***		0,018 ***	0,018 ***
		0,006	0,005		0,004	0,003		0,005	0,004
Industrialización		-0,065 **	-0,084		-0,052 ***	-0,080 *		-0,062 ***	-0,071 ***
		0,030	0,285		0,015	0,053		0,016	0,027
Industrialización (t-1)		0,143 ***	0,141 ***		0,026 *	0,026 *		0,119 ***	0,118 ***
		0,038	0,033		0,015	0,016		0,032	0,027
Cambio de Gobierno			0,009 *			0,005 **			0,009 *
			0,005			0,002			0,005
Crisis externa			-0,021 ***			-0,049 ***			-0,031 ***
			0,007			0,011			0,012

Anexo 5

Resultados de Modelos de Panel

Variables de interés: Efectos de la discriminación en la brecha salarial en el Subempleo

Mínimos cuadrados (pool de datos)

Panel Intra grupos Efectos Fijos (DIFERENCIAS)

Panel Estimadores GMM SYS

	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3
Variable dependiente: Crecimiento PIB t/t-4									
Inversión/PIB	0,124 *	0,127 *	0,126 *	0,177 **	0,169 ***	0,161 *	0,153 ***	0,144 ***	0,168 ***
	0,071	0,077	0,079	0,084	0,022	0,090	0,016	0,036	0,026
Inversión rezagada (t-1)				-0,130	-0,066	-0,153	-0,063 *	0,016	-0,007
				0,200	0,260	0,513	0,039	0,018	0,017
Discriminación Subempleo (1/2)	0,028 **	0,016 *	0,023 **	0,017 ***	0,019 ***	0,018 ***	0,019 *	0,019 *	0,020 *
	0,012	0,010	0,010	0,002	0,002	0,003	0,011	0,012	0,010
Discriminación Subempleo (t-1)	-0,014 ***	-0,014 ***	-0,014 ***	-0,030 ***	-0,028 ***	-0,029 **	-0,023 ***	-0,024 ***	-0,024 ***
	0,003	0,002	0,002	0,011	0,001	0,012	0,005	0,004	0,004
Discriminación Subempleo (t-2)	-0,018 **	-0,018 ***	-0,020 ***	-0,028 ***	-0,030 ***	-0,034 ***	-0,025 **	-0,026 ***	-0,028 ***
	0,008	0,007	0,006	0,003	0,003	0,002	0,011	0,010	0,009
Capital humano PEA	0,006 ***	0,006 *	0,004 **	-0,003	-0,001	-0,002	0,004 ***	0,000	-0,003
	0,001	0,004	0,002	0,008	0,010	0,016	0,001	0,003	0,002
Capital humano PEA (L t-1)	0,005 **	0,005 ***	0,006 ***	0,002 **	0,002 ***	0,002 ***	0,004 **	0,004 ***	0,004 ***
	0,002	0,002	0,002	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001
Feminización_Argentina	0,090 ***	0,084 **	0,093 *	0,060 ***	0,053 **	0,059 ***	0,053 ***	0,057 ***	0,053 ***
	0,017	0,039	0,054	0,020	0,024	0,023	0,015	0,010	0,013
Feminización_Brasil	0,092	0,024 ***	0,077 ***	0,089 **	0,088 ***	0,072	0,086	0,091 **	0,082
	0,074	0,003	0,023	0,044	0,012	0,055	0,083	0,044	0,092
Feminización_Ecuador	-0,051 **	-0,089 ***	-0,073 *	-0,067 ***	-0,039	0,027	-0,056	-0,003	-0,032 **
	0,024	0,034	0,038	0,005	0,062	0,186	0,045	0,005	0,014
Feminización_Perú	0,048 *	0,058 **	0,052 **	0,040 *	0,041 *	0,054 ***	0,056 ***	0,051 ***	0,059 ***
	0,025	0,029	0,024	0,020	0,026	0,021	0,021	0,017	0,022
Crec_salario_medio		0,019	0,024 ***		0,012 ***	0,010 ***		0,018 **	0,013 *
		0,047	0,000		0,001	0,001		0,008	0,008
Crec_salario_medio(t-1)		0,024 **	0,026 ***		0,012 **	0,013 ***		0,017 **	0,018 ***
		0,012	0,010		0,006	0,005		0,008	0,007
Brecha escolaridad		-0,107 *	0,119 *		-0,067	-0,067		-0,067	-0,062
		0,071	0,071		0,251	0,249		0,128	0,115
Brecha escolaridad (L t-1))		-0,096 ***	-0,095 ***		-0,176 ***	-0,175 ***		-0,160 ***	-0,159 ***
		0,008	0,007		0,014	0,013		0,013	0,012
Apertura Económica		0,258 *	0,255 **		0,167 **	0,179 ***		0,237 *	0,234 **
		0,138	0,121		0,081	0,047		0,126	0,111
Apertura (t-1)		-0,062	-0,041		0,020	0,028		-0,078	-0,051
		0,067	0,056		0,163	0,242		0,084	0,070
Industrialización		-0,063 ***	-0,083		-0,097 ***	-0,098 ***		-0,089 *	-0,092 **
		0,016	0,184		0,025	0,035		0,053	0,041
Industrialización (t-1)		0,472	0,355		0,241	1,114		0,363	0,273
		0,382	0,441		0,484	1,144		0,294	0,339
Cambio de Gobierno			0,012 ***			0,005 ***			0,008 *
			0,003			0,001			0,005
Crisis externa			-0,024 ***			-0,031 **			-0,029 ***
			0,008			0,013			0,007

Anexo 6

Resultados de Modelos de Panel

Variables de interés: Efectos de la discriminación en la brecha salarial en Empleo Pleno

Variable dependiente: Crecimiento PIB t/t-4	Mínimos cuadrados (pool de datos)			Panel Intra grupos Efectos Fijos (DIFERENCIAS)			Panel Estimadores GMM SYS		
	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3
Inversión/PIB	0,198 *** 0,070	0,160 ** 0,077	0,180 * 0,091	0,159 *** 0,020	0,170 * 0,092	0,146 * 0,074	0,149 *** 0,029	0,161 *** 0,033	0,142 *** 0,023
Inversión rezagada (t-1)	0,083 * 0,044	0,089 ** 0,043	0,087 * 0,044	0,048 ** 0,022	0,060 *** 0,013	0,058 *** 0,015	0,059 * 0,031	0,063 ** 0,031	0,062 * 0,031
Discriminación Empleo pleno (l/2)	-0,039 * 0,025	-0,037 * 0,023	-0,039 * 0,023	0,034 * 0,018	0,038 ** 0,019	0,035 ** 0,017	0,030 * 0,018	0,033 * 0,019	0,034 ** 0,015
Discriminación Empleo pleno (t-1)	-0,034 *** 0,007	-0,033 *** 0,006	-0,038 *** 0,006	-0,059 ** 0,027	-0,058 *** 0,018	-0,065 *** 0,022	-0,057 *** 0,012	-0,055 *** 0,010	-0,064 *** 0,010
Discriminación Empleo pleno (t-2)	-0,048 ** 0,020	-0,048 ** 0,021	-0,053 *** 0,018	-0,086 *** 0,026	-0,086 *** 0,027	-0,069 *** 0,024	-0,060 ** 0,025	-0,059 ** 0,027	-0,066 *** 0,023
Capital humano PEA	0,015 ** 0,007	0,014 ** 0,006	0,010 * 0,006	0,002 ** 0,001	0,003 *** 0,001	0,004 *** 0,002	0,006 *** 0,002	0,005 *** 0,001	0,005 *** 0,001
Capital humano PEA (L,t-1)	0,008 ** 0,003	0,009 *** 0,003	0,008 *** 0,002	0,003 ** 0,001	0,003 *** 0,001	0,003 *** 0,001	0,004 ** 0,002	0,005 *** 0,002	0,004 *** 0,001
Feminización Argentina	0,070 * 0,037	0,073 ** 0,030	0,091 * 0,053	0,042 0,037	0,039 * 0,022	0,039 * 0,024	0,053 * 0,028	0,049 * 0,026	0,044 * 0,024
Feminización Brasil	0,092 *** 0,023	0,036 0,039	0,049 0,035	0,087 0,097	0,043 0,055	0,023 0,045	0,100 * 0,055	0,088 *** 0,034	0,023 0,023
Feminización Ecuador	-0,093 *** 0,024	-0,088 *** 0,026	-0,099 *** 0,037	-0,045 ** 0,023	-0,011 0,047	-0,025 0,165	-0,055 0,085	-0,037 *** 0,009	-0,038 *** 0,008
Feminización Perú	0,097 *** 0,005	0,097 *** 0,034	0,098 *** 0,004	0,040 *** 0,015	0,057 * 0,037	0,051 ** 0,022	0,071 *** 0,022	0,074 *** 0,028	0,068 *** 0,024
Crec_salario_medio		0,039 *** 0,012	0,036 * 0,024		0,014 *** 0,002	0,017 *** 0,003		0,016 *** 0,006	0,020 *** 0,005
Crec_salario_medio(t-1)		0,000 0,006	0,015 0,012		-0,001 0,007	0,008 0,006		-0,001 0,006	0,013 0,010
Brecha escolaridad		-0,161 * 0,104	-0,194 * 0,104		-0,071 0,236	-0,072 0,229		-0,068 0,128	-0,063 0,131
Brecha escolaridad (L,t-1)		-0,074 *** 0,010	-0,072 *** 0,011		-0,169 *** 0,022	-0,164 *** 0,024		-0,106 *** 0,014	-0,102 *** 0,015
Apertura Económica		0,123 0,814	0,140 * 0,093		0,129 *** 0,024	0,187 *** 0,047		0,193 *** 0,076	0,170 *** 0,043
Apertura (t-1)		-0,072 0,037	-0,049 0,038		-0,073 0,166	0,021 0,250		-0,103 * 0,053	-0,071 0,054
Industrialización		-0,043 * 0,025	-0,034 ** 0,015		-0,096 *** 0,012	-0,099 ** 0,047		-0,086 * 0,050	-0,069 ** 0,030
Industrialización (t-1)		0,816 * 0,428	0,513 ** 0,219		0,363 ** 0,149	0,247 * 0,147		0,510 * 0,268	0,320 ** 0,137
Cambio de Gobierno			0,009 *** 0,003			0,005 * 0,003			0,006 *** 0,002
Crisis externa			-0,014 * 0,008			-0,045 *** 0,014			-0,024 *** 0,006