

## Nota sobre la política de publicaciones de la Universidad del Tolima

En cumplimiento de lo previsto en el Plan de Desarrollo de la Universidad del Tolima se ha generado una dinámica de publicaciones de la mayor importancia. En los últimos cuatro años, se han editado 50 libros y publicado 120 artículos en revistas especializadas indexadas nacionales e internacionales. Todas las publicaciones de la universidad han sido objeto del escrutinio riguroso de pares académicos externos.

En el mismo sentido, existen otras políticas institucionales relacionadas con el fomento editorial:

- Recientemente se creó por el Consejo Superior, el Comité de Propiedad Intelectual y el Reglamento de Propiedad Intelectual.
- Se encuentra en discusión, como consecuencia de los resultados del Proyecto de Autoevaluación de la Investigación en la Universidad del Tolima, el proyecto de creación de un Sistema de Publicaciones que consolidará la política editorial de la universidad y contará con administración y recursos independientes a cargo del Comité Editorial Central. Cada una de las revistas de la Universidad conservará su propio Comité Editorial.
- Las nueve facultades de la Universidad y el Instituto de Educación a Distancia, cuentan con una revista propia. La revista Tumbaga de la Facultad de Ciencias obtuvo la indexación por parte de Colciencias en el año 2009. Este año deben obtener la indexación otras dos revistas y posteriormente todas las revistas estarán indexadas.
- Anualmente, se hace una convocatoria pública para que la comunidad universitaria presente propuestas para la edición de libros. Se publican los libros que obtienen una calificación igual o superior a 80 puntos, en una escala de 0 a 100, por parte de pares académicos externos, que deben tener tradición académica acreditada en el área correspondiente.
- Las publicaciones de la universidad tienen como destinatarios las comunidades académicas, las redes de investigadores, las instituciones educativas, culturales y científicas de la región, los intercambios bibliotecarios y la presencia en diferentes ferias de libros del país.

Lo anterior revela que existe una política institucional comprometida con el deber de la universidad de publicar las creaciones y saberes de la comunidad universitaria, con los cuales se pretende contribuir al enriquecimiento de nuestras tradiciones estéticas, culturales y científicas.

Por último, es justo rendir un tributo de gratitud al fecundo compromiso intelectual de la comunidad universitaria, con el cual nuestra institución hace aportes significativos al desarrollo de la región y del país.

Héctor Villarraga Sarmiento  
Vicerrector Académico.

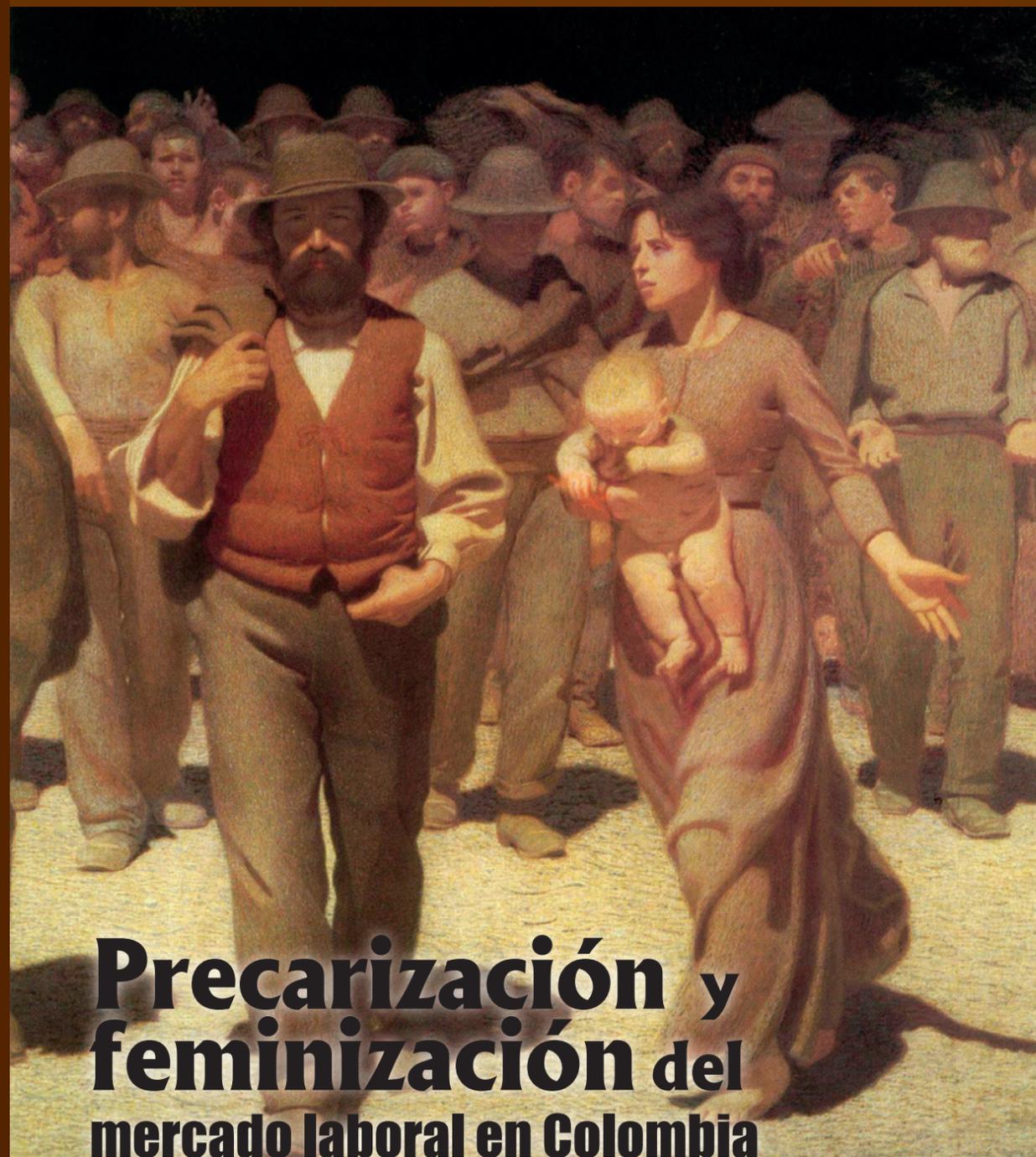
El nuevo modelo de desarrollo en Colombia implementado desde hace más de dos décadas sugiere, entre otros, grandes cambios en los mercados laborales, expresándose en mayor movilidad y “flexibilidad” de la fuerza laboral, de acuerdo con las premisas de la llamada internacionalización de la economía. La flexibilidad laboral lleva a fenómenos como el desempleo y la precarización del empleo. Es más, estos dos elementos constituyen procesos centrales de la reestructuración de la economía y del trabajo. A inicios de la década pasada se evidencia un incremento en los niveles de desempleo que afectan a gran parte de la población, especialmente a los grupos más vulnerables como las mujeres y los jóvenes. Una mirada a este problema desde la economía con enfoque de género nos muestra que las modificaciones en el proceso productivo y en el mercado de trabajo no tienen las mismas consecuencias para mujeres y hombres, como tampoco tiene efectos similares para todas las categorías de trabajadores.

La perspectiva de la economía con enfoque de género se posiciona cada vez más en el ámbito académico, particularmente si se adoptan postulados diferentes a los de la economía neoclásica. Dicho enfoque aporta a la comprensión y reconceptualización de la teoría y práctica económica y social, en tanto entiende que el trabajo involucra, además, las tareas del cuidado. Esto es la reproducción social de los miembros del hogar. Una gran proporción de la población se dedica a estas formas de producción no remuneradas (no generan valor) directamente relacionadas con el mercado (actividades generadoras de valor). Labor que concentra a muchas mujeres como trabajadoras no remuneradas en empresas familiares, en el trabajo doméstico y en el trabajo comunitario. Ambas dimensiones (pública y privada) están estrechamente relacionadas, pero no siempre se examina diferencialmente los vínculos de mujeres y hombres con el mercado laboral, enfatizando en sus consecuencias sobre comportamientos, preferencias y elecciones.



NOELBA MILLÁN CRUZ  
JORGE HUMBERTO RENZA MELÉNDEZ

Precarización y feminización del mercado laboral en Colombia



# Precarización y feminización del mercado laboral en Colombia

-Corolarios de las reformas de ajuste estructural en clave de género-



Universidad del Tolima

NOELBA MILLÁN CRUZ

Especialista en filosofía de la Universidad del Tolima. Docente de tiempo completo adscrita al Departamento de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Facultad de Ciencias Humanas y Artes de la Universidad del Tolima. Coordinadora del grupo de investigación “Colectivo Interdisciplinario Sobre Conflictos de Género – CISCOG. Miembro de la Red Latinoamericana de Estudios del Trabajo (RET). Graduada en Ciencias Sociales (Universidad Santiago de Cali) y en Economía (Universidad Autónoma de Occidente de Cali). Maestra en Sociología (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México, D.F.).

Autora de los libros: Transmisión de los roles de género en el discurso y práctica docente. Un estudio centrado en el aula de clase (2009). Concepciones e Imágenes en torno a lo femenino. Un estudio con mujeres jefas de hogar en Ibagué (2006). Coautora de varios artículos, entre ellos: “Género, informalidad y microempresas en los años noventa en Colombia”. En: ¿Nuevo sendero para las mujeres? Microempresa y género en América Latina en el umbral del siglo XXI. María Elena Valenzuela (editora). Centro de Estudios de la Mujer. Santiago de Chile. (2005).

JORGE H. RENZA MELÉNDEZ.

Docente de tiempo completo adscrito al departamento de Economía y Finanzas del programa de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad del Tolima. Economista (Universidad del Valle, Cali). Maestro en Economía (Centro de Investigación y Docencia Económicas -CIDE- México). Miembro investigador del Grupo Interdisciplinario Sobre Conflictos de Género - CISCOG -. Coordinador del Observatorio del Empleo y Recursos Humanos del Tolima. Miembro de la Red Latinoamericana de Estudios del Trabajo (RET).

Autor y coautor de varios libros y artículos, entre los que se destacan: Informalidad de subsistencia en Colombia 1996-2006: ¿un problema de género? En: Vías y Escenarios de la Transformación Laboral: Aproximaciones teóricas y nuevos problemas. Carmen Marina López y otros (editores académicos). Colección textos de Ciencias Humanas. Universidad del Rosario (2008). “Trayectoria del desarrollo económico local y mercado laboral en Ibagué 2000-2005” En: El desarrollo: perspectivas y dimensiones. Aportes interdisciplinarios. CIDER-Universidad de los Andes (2007).





NOELBA MILLÁN C.  
JORGE HUMBERTO RENZA M.

# Precarización y feminización del mercado laboral en Colombia

-COROLARIOS DE LAS REFORMAS DE AJUSTE  
ESTRUCTURAL EN CLAVE DE GÉNERO-

Colectivo Interdisciplinario Sobre Conflictos de Género  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Facultad de Ciencias Humanas y Artes  
Universidad del Tolima



Millán Cruz, Noelba

Precarización y feminización del mercado laboral en Colombia:  
corolarios de las reformas de ajuste estructural en clave de género  
/ Noelba Millán Cruz, Jorge Humberto Renza Meléndez. --1ª. ed. –  
- Ibagué: Universidad del Tolima, 2011.  
145 p.: tablas.

Contenido: Reformas estructurales y género: una  
aproximación a la realidad latinoamericana -- Las reformas  
económicas y la feminización del mercado laboral en Colombia:  
2001-200 -- La precariedad laboral: ¿un problema de género?  
ISBN: 978-958-8747-00-2

1. Mercado de trabajo – Colombia 2. Empleo (Teoría económica)  
3. Empleo y desempleo I. Renza Meléndez, Jorge Humberto

**331.1**  
**M645p**

© Sello Editorial Universidad del Tolima, 2012  
© Noelba Millán Cruz y Jorge Humberto Renza M.

Primera edición: 300 ejemplares  
Noelba Millán Cruz y Jorge Humberto Renza M.  
ISBN: 978-958-8747-00-2  
Número de páginas: 145  
Ibagué - Tolima

**Precarización y feminización del mercado laboral en Colombia.**

Corolarios de las reformas de ajuste estructural en clave de género

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Diseño, diagramación e impresión: León Gráficas Ltda.

Imagen de cubierta: *Quarto Stato* de Giuseppe Pellizza da Volpedo realizada en el año 1901

Publicación financiada por la Oficina de Investigaciones de la Universidad del  
Tolima y por la Facultad de Ciencias económicas y Administrativas

Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial por cualquier medio, sin  
permiso expreso del autor

A nuestra hija MARIANA,  
por su templanza



## Reconocimientos

Los autores expresan su reconocimiento a la Universidad del Tolima, a Luis Eduardo Acuña, Director del departamento de Economía y Finanzas, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas; a César A. Fonseca, Director del departamento de Ciencias Sociales y Jurídicas, de la Facultad de Ciencias Humanas y Artes; asimismo, a nuestros colegas, por la importancia que otorgan a la investigación y por los apoyos académicos y administrativos ofrecidos que facilitaron la realización del presente trabajo.

Merecen un especial reconocimiento Alex J. Zambrano, asistente del Observatorio del Empleo y Recursos Humanos del Tolima, quien amablemente condensó la información estadística en las tablas y gráficas incorporadas en el trabajo; el economista Cristian Camilo Frasser, quien contribuyó con valiosos aportes en la lectura de los documentos; y Diana Isabel Montealegre, comprometida con el estudio del tema laboral y quien participó en la revisión bibliográfica sobre la precarización laboral con enfoque de género, que fue la base del trabajo que le permitió obtener el título de Economista, otorgado por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad del Tolima.



# Contenido

<b>Reconocimientos.....</b>	<b>7</b>
<b>A manera de presentación .....</b>	<b>13</b>
1. Algunos antecedentes.....	17
2. Nuestros artículos.....	21
Bibliografía.....	23
<b>Reformas estructurales y género. Una aproximación a la realidad latinoamericana.....</b>	<b>27</b>
1. Introducción .....	27
2. Marco teórico de las reformas en América Latina .....	28
2.1 Propuesta teórica del modelo .....	28
2.2 El modelo del Fondo Monetario Internacional (FMI).....	30
2.2.1 Surge el Consenso de Washington .....	34
2.2.2 Las reformas de segunda generación .....	36
3. Evaluación de las reformas .....	37
3.1 Las reformas y el crecimiento .....	41
4. Corolarios de las reformas de ajuste estructural en clave de género.....	47
4.1 Reformas, mercado laboral y género .....	47
4.2 Reformas, feminización y pobreza.....	52
4.3 Reformas y estrategias de sobrevivencia .....	56
5. A modo de conclusión.....	59
Bibliografía.....	61
<b>Las reformas económicas y la feminización del mercado laboral en Colombia: 2001-2008 .....</b>	<b>65</b>
1. Introducción .....	65
2. Reestructuración económica en Colombia.....	66
3. Mercado laboral y género en Colombia: algunas consideraciones .....	70
4. Comportamiento del mercado laboral en Colombia 2001-2008 .....	72

5.	El mundo laboral para las mujeres en Colombia: 2001-2008.....	75
6.	Transformación de los mercados de trabajo en Colombia: 2001-2008.....	79
7.	A modo de conclusión.....	89
	Bibliografía.....	89
<b>La precariedad laboral: ¿un problema de género? .....</b>		<b>93</b>
1.	Introducción .....	93
2.	Marco conceptual .....	96
2.1	Reformas estructurales, informalidad y precariedad laboral.....	96
2.2	¿Qué se entiende por empleo precario? .....	100
2.3	Precariedad laboral e informalidad: ¿dos caras de la misma moneda? .....	104
3.	¿Qué variables definen la precarización laboral?.....	105
3.1	Ingresos percibidos.....	106
3.2	Seguridad social .....	107
3.3	Tamaño del establecimiento.....	108
3.4	Tiempo que lleva trabajando: antigüedad .....	108
3.5	Número de días que trabaja a la semana .....	109
3.6	Sitio donde realiza su trabajo .....	110
4.	Caracterización de la precariedad en el mercado laboral en Colombia durante el periodo 1992-2008.....	110
4.1	Las mujeres presentan mayores niveles de informalidad.....	110
4.2	Proporcionalmente las mujeres participan más en la informalidad.....	111
4.3	Las mujeres y los hombres informales son cuenta propia.....	112
4.4	Aumenta la afiliación de hombres y mujeres a la seguridad social.....	115
4.5	Las mujeres ganan menos que los hombres .....	117
4.6	Las mujeres trabajan en su vivienda .....	121
4.7	Las mujeres que trabajan en microestablecimientos no gozan de seguridad social .....	123
5.	A modo de conclusión.....	125
<b>Anexos .....</b>		<b>127</b>
	Anexo A. Indicadores de Precariedad .....	127
	Anexo B. Población Ocupada Informal según posición ocupacional antigüedad (Porcentaje).....	128
	Anexo C. Población informal según posición ocupacional y afiliación a seguridad social.....	131
	Anexo D. Población ocupada de manera informal según ingreso y posición ocupacional.....	134
	Anexo E. Población ocupada informal según tamaño de empresa y afiliación a seguridad social .....	137

## Lista de tablas

<b>Cuadro 1.</b>	Colombia. Tasa de desempleo, según sexo. Total nacional. 2001- 2009 .....	76
<b>Cuadro 2.</b>	Colombia. Tasa global de participación (TGP) de las mujeres, cabecera y resto. Colombia. 2001-2009 .....	77
<b>Cuadro 3.</b>	Distribución Porcentual de la Población Ocupada por rama de actividad y sexo. Total 13 Áreas Metropolitanas. Colombia. 2001-2008. ....	80
<b>Cuadro 4.</b>	Distribución porcentual de la fuerza de trabajo femenina y masculina en algunas categorías seleccionadas. Colombia. 2001-2008 .....	84
<b>Cuadro 5.</b>	Proporciones Relativas de participación masculina y femenina en las diferentes Ramas de Actividad. Colombia, 2001-2008. ....	86
<b>Cuadro 6.</b>	Proporciones relativas de participación masculina y femenina en las Categorías Seleccionadas. Colombia. 2001-2008.....	88

## Lista de figuras

<b>Gráfico 1.</b>	Colombia. Tasa de informalidad total y por sexo. 1992-2008.....	111
<b>Gráfico 2.</b>	Colombia. Participación porcentual por sexo en el sector informal. 1992-2008.....	112
<b>Gráfico 3.</b>	Colombia. Población ocupada informal según posición ocupacional y sexo. ENH 1992-2000 y GEIH 2002-2008 .....	113
<b>Gráfico 4.</b>	Población ocupada en el sector informal por sexo, según afiliación a seguridad social y posición ocupacional, en porcentaje. ....	116
<b>Gráfico 5.</b>	Colombia. Tasa de desempleo según sexo. 1992-2008 .....	118
<b>Gráfico 6.</b>	Colombia. Población ocupada informal según sexo, posición ocupacional y porcentaje que devenga menos de un SMLV. 1992-2008 .....	120
<b>Gráfico 7.</b>	Colombia. Población ocupada informal según sexo, y sitio de trabajo. 1992-2008 .....	121
<b>Gráfico 8.</b>	Colombia. Población ocupada informal según tamaño del establecimiento. 1992-2008 .....	124

## A manera de presentación

En Colombia, al comenzar la década de los noventa, en el marco de la globalización, y acogiendo las recomendaciones sugeridas por el Consenso de Washington, se acelera la reforma del Estado<sup>1</sup> y se inician los procesos de ajuste y reestructuración<sup>2</sup> de la economía. El programa de ajuste y reorientación del modelo de desarrollo se orientó por los principios neoliberales que comprenden, la apertura indiscriminada a las importaciones y reducción de los aranceles; reducción del papel económico y social del Estado (privatización de las empresas estatales, recorte del gasto público y eliminación de subsidios), flexibilización del mercado laboral; normas favorables para la inversión extranjera y fortalecimiento del capital financiero; control monetario, ajuste fiscal y equilibrios macroeconómicos como objetivos fundamentales de la política económica; más la penalización de la protesta social y laboral, entre otros (Ahumada, 1996, 2000).

Han transcurrido dos décadas desde la implementación del nuevo modelo en Colombia. De la evaluación realizada, se deduce que no era suficiente

---

1 La reforma del Estado en Colombia se inició en la década de los ochenta. Dicha reforma se dirigió a redefinir el papel del Estado, concentrándolo en las áreas en las que se decía que era más necesario y retirándolo de aquellas en que el sector privado podía cumplir un mejor papel, desregulando los controles y fortaleciendo la descentralización política y administrativa.

2 Las reformas estructurales hacen referencia a remover todas las estructuras que obstaculizan el libre funcionamiento de los mercados. En este sentido, las reformas tienen dos dimensiones. Se trata, por un lado, de disminuir la intervención del Estado para dejar un mayor juego al mercado, y cuando esta intervención sea indispensable debe realizarse con los criterios e instrumentos más cercanos a los que emplearía el mercado. Y por el otro, las reformas del Estado están acompañadas de aspectos que favorecen a los mercados para que éstos actúen de manera más libre, con el argumento de eliminar las distorsiones que introducen los controles y la intervención estatal.

estabilizar la economía, liberalizarla, privatizar las empresas estatales y concentrarse en el ajuste fiscal, para que el país retomara la senda del desarrollo y se integrara al orden global<sup>3</sup>. Si bien es cierto que durante este tiempo se controló la inflación, la situación económica y social se hizo más difícil, como consecuencia de la quiebra de la producción industrial y agrícola, debido a la apertura económica y demás reformas de ajuste estructural.

Este modelo, además, sugiere grandes cambios en los mercados laborales, expresándose, entre otras, en mayor movilidad y “flexibilidad” de la fuerza laboral, de acuerdo con las premisas de la llamada internacionalización de la economía (Ahumada, 1996). Los organismos internacionales argumentaron a favor del nuevo modelo, el cual propendía por el mejoramiento de las condiciones económicas. Sin embargo, los resultados obtenidos no fueron los esperados, por cuanto se sustentaron en un diagnóstico desacertado de la situación del país en ese momento.

Uno de los temas que domina en los discursos del nuevo modelo es el de la flexibilidad laboral, considerada como su panacea. La flexibilidad remite a diferentes dimensiones, entre las que se destacan, según Elson (1999) flexibilidad en la forma de producción, flexibilidad en la estructura organizacional de las empresas y flexibilidad en el mercado de trabajo, con crecientes desregulaciones y alteraciones en los contratos, costumbres y prácticas que organizan el mercado laboral, facilitando la contratación a destajo y el despido de los trabajadores.

La flexibilidad laboral lleva a fenómenos como el desempleo y la precarización del empleo. Es más, estos dos elementos constituyen procesos centrales de la reestructuración de la economía y del trabajo. En este sentido, la fuerza laboral no ha sido ajena a las consecuencias registradas, a

---

3 Vale decir que la tarea de estabilizar la economía se cumplió con relativo éxito en la mayoría de las economías latino-americanas, pero no así la de crear las condiciones para un crecimiento sostenido a largo plazo

pesar de que, durante los primeros años de su implementación, se muestra una disminución del desempleo en el país. A inicios de la década pasada, se evidencia un incremento en los niveles de desempleo que ha afectado a gran parte de la población, especialmente a los grupos más vulnerables, como las mujeres y los jóvenes. Una mirada a este problema, desde *la economía con enfoque de género*, nos muestra que las modificaciones en el proceso productivo y en el mercado de trabajo no tienen las mismas consecuencias para mujeres y hombres, como tampoco tiene efectos similares para todas las categorías de trabajadores.

Los avances en la reflexión sobre la economía con enfoque género han sido importantes en el último período. De ello da cuenta alguna bibliografía especializada sobre el tema (Berger, 2009; Girón, *et ál.*, 2009; Girón & González, 2009; Vargas, 2009; BID, 2006; Díaz, 2005; Millán & Ahumada, 2005; Todaro & Yañez, 2004; Todaro, 2002; Benería, 1992, 1999; González, 1998; Valenzuela, 1997; Elson, 1999; Guzmán *et ál.*, 1995). Los estudios analizan cómo los cambios económicos se sustentan en un determinado orden de género, a la vez que lo tensionan y propician cambios en su interior, los que también, tienen efectos en el campo de la economía. Al respecto, la investigadora Vargas señala: “De ser una reflexión casi inexistente a los ojos de la disciplina económica y de la sociedad ha pasado a ser una perspectiva reconocida, visibilizando conexiones y ambivalencias, aportando nuevas categorías de análisis y complejizando el conocimiento y la búsqueda de alternativas” (2009, p. 9).

En este orden de ideas, la perspectiva de la economía con enfoque de género se posiciona cada vez más en el ámbito académico, particularmente si se adoptan postulados diferentes a los de la economía neoclásica. Dicho enfoque aporta a la comprensión y reconceptualización de la teoría y práctica económica y social, en tanto entiende que el trabajo involucra, además, las tareas del cuidado; esto es, la reproducción social de los miembros del hogar. Una gran proporción de la población se dedica a estas formas de producción no remuneradas (no generan valor) directamente relacionadas

con el mercado (actividades generadoras de valor). Labor que concentra a muchas mujeres como trabajadoras no remuneradas en empresas familiares, en el trabajo doméstico y en el trabajo comunitario. Ambas dimensiones (pública y privada) están estrechamente relacionadas, pero no siempre se examina diferencialmente los vínculos de mujeres y hombres con el mercado laboral, enfatizando en sus consecuencias sobre comportamientos, preferencias y elecciones.

De esta discusión, entre muchas otras, se apropiaron los integrantes del Colectivo Interdisciplinario Sobre Conflictos de Género de la Universidad del Tolima, dando origen a un proyecto de investigación que indagara los efectos de las reformas sobre el mercado laboral en términos de género, a la vez que estudiara los cambios ocurridos en la inserción de mujeres y hombres en el sector formal e informal de la economía, con el propósito de analizar las condiciones laborales en las cuales ellas y ellos se incorporan.

Después de abordar múltiples lecturas y discusiones sobre el tema en cuestión, el grupo comprendió que las reformas económicas no son neutras en términos de género, en tanto conducen a la desaparición del salario y a la alta inestabilidad laboral masculina, y favorecen la vinculación masiva de las mujeres al mercado de trabajo. Sin embargo, la incorporación de las mujeres al mercado laboral genera ambivalencias. Por ejemplo, la pregonada flexibilidad laboral actúa en dos direcciones: por un lado, erosiona los límites entre la esfera pública y privada, generando nuevas interrelaciones entre sí; y por otro, debilita la normatividad y elimina los derechos laborales.

En este sentido, la relación entre las reformas económicas y género ha acarreado una recomposición de las construcciones de género. Esto se puede considerar desde dos aristas en el marco de las reformas neoliberales. Por una parte, los movimientos de mujeres han defendido, en aras de su autonomía y el control sobre sus vidas, el derecho al empleo. Por otra, la feminización del mercado laboral va acompañada de la desregulación y la

flexibilización laboral. En el caso de las mujeres trabajadoras, la flexibilidad laboral les permite asumir las obligaciones domésticas y las tareas del cuidado, sin el apoyo estatal, familiar o social, por lo que se les incrementa considerablemente su jornada de trabajo. A ello se le añade la desprotección laboral y social, fruto de la desregulación. Los defensores a ultranza de la flexibilidad enfatizan el lado de la libertad. Que ello signifique mayores márgenes de libertad para mujeres y hombres, en cuanto a opción para vincularse al mercado laboral, es una cuestión que genera controversia.

En consecuencia, las reformas, por supuesto, afectan a mujeres y hombres, pero no siempre de la misma manera. La masiva vinculación de ellas y ellos al mercado laboral se produce en medio del deterioro de las condiciones de trabajo, como corolario del abaratamiento de los costos de producción. Indefectiblemente, esto se traduce en un debilitamiento del rol protector y redistributivo del Estado y en la disminución de la población asalariada y protegida; pero también en la pérdida de los derechos laborales y en la precarización de las condiciones de trabajo, generando nuevas desigualdades sociales y profundizando las ya existentes. Sin duda, la población más afectada es la femenina. De esta manera, y como señala Díaz (2005), la flexibilización laboral tiene un carácter sexuado y ha contribuido a la reproducción de las desigualdades e inequidades de género en el mundo del trabajo.

## **1. Algunos antecedentes**

En aras de abordar la problemática señalada, el Colectivo partió de un estado del arte respecto a los estudios realizados durante las últimas décadas, frente al tema del mercado laboral, mujer y género en Colombia.

En esta pesquisa se destacaron varios trabajos correspondientes a momentos distintos de la investigación y la reflexión. Algunos se ubican en los llamados estudios de la mujer y sobre las mujeres, los cuales intentan dar cuenta de las condiciones de vida de las mujeres en espacios y tiempos concretos y toman a la mujer como objeto y sujeto de estudio. Otros privilegiaban los modelos econométricos para explicar la situación laboral de las

mujeres. Y los trabajos más recientes se pueden ubicar en los denominados estudios de género, que intentan enfatizar los aspectos específicos de la construcción social y cultural anclada a la diferenciación sexual.

Además, es oportuno mencionar que el trabajo femenino ha sido analizado desde dos tendencias. La primera corresponde a un análisis desde la debilidad o especificidad de la mujer en el mercado de trabajo, en relación con el modelo laboral masculino, encontrándose descripciones estadísticas sobre segmentación del trabajo por sexo, análisis cualitativos de la presencia femenina en el mercado laboral y estudios sobre las características de las trayectorias laborales femeninas y masculinas. La segunda corriente reúne investigaciones sobre la subjetividad y el comportamiento, la identidad de género en el trabajo y la heterogeneidad de las experiencias laborales de sujetos ubicadas en distintos contextos de interrelación, intentando explicar la complejidad de la experiencia femenina y revalorarla. Pero también cuestiona la primera tendencia y sugiere un análisis de la experiencia de trabajo como sexualmente connotada.

En el fondo, las investigaciones referenciadas develan un desplazamiento teórico en la noción de género. Desplazamiento correspondiente con una difusión del concepto y a la reorientación de los estudios sobre el problema del trabajo femenino hacia una problemática relacional y cultural de género. De acuerdo con Scott (1990) Lamas (2003, 1995) y De Barbieri (1996) el concepto introduce tres dimensiones de análisis. La primera, referida a las relaciones sociales de género, en la que se ubica la división sexual del trabajo. La segunda, emparentada con la construcción cultural y simbólica de lo femenino y lo masculino. Y la tercera, asociada a las subjetividades masculinas y femeninas. La mayoría de las investigaciones recientes, que recurren al concepto de género, siguen privilegiando el análisis del problema del trabajo femenino.

Durante la década de los setenta, se ubican algunos de los primeros trabajos reseñados sobre la relación existente entre mercado laboral y la mujer

en Colombia. Dichos trabajos están recogidos en los documentos del Primer Encuentro Continental La mujer en el Trabajo, realizado en 1977 por la Unión de Ciudadanas de Colombia en Medellín (Arizabaleta, 1977).

Dos décadas después, Puerta y Villamizar (1997) sostuvieron que a pesar del aumento de la participación de las mujeres en el mercado laboral, la discriminación es aún palpable en Colombia, y señalaron que al desempleo estructural se le agrega la apertura indiscriminada de las importaciones, cuyos resultados acentúan el desempleo, por cuanto el abaratamiento de los productos foráneos induce a las importaciones y moviliza la estructura productiva hacia actividades de bajo valor agregado, factores que se manifiestan en la reducción de demanda de mano de obra.

Un esfuerzo importante por explicar situaciones relacionadas con el mercado laboral y las mujeres, fue adelantado por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) a través de su publicación periódica “Archivos de Macroeconomía” y de los respectivos informes de algunas consultorías. Una constante en estos documentos consiste en que se recurrió a modelos econométricos para explicar la situación de las mujeres en el mercado laboral. En el análisis se equipara la variable sexo con género. Sin embargo, constituyen un aporte significativo al tema objeto de estudio (Ribero, 2003, 1996; Gracia & Urdinola, 2000; Ribero, et ál., 1997; Rubiano, 1992; Baquero, 2000, 2002; Córdoba, 2007).

Otro grupo importante de trabajos lo constituyen aquellos que se realizaron al finalizar la década de los noventa, en el marco del proyecto PROEQUIDAD/GTZ, que diseñó una estrategia para la integración de equidad de género (DNP, 1998) e incorporó la dimensión de género. En el desarrollo de la estrategia se adelantaron varias tareas: la más significativa fue documentar las situaciones de mujeres y hombres en los escenarios económicos y sociales, con el propósito de, “identificar sesgos de género y obstáculos para la igualdad de oportunidades”. En este contexto se adelantaron varias investigaciones (López Montaña, 1998; Henao & Parra 1998; Guterman, 1998; Rico, 2001, 1990).

En este grupo de trabajos, también se puede ubicar el elaborado por Yoshioka (2000) sobre la mujer en el mercado laboral colombiano en la década de los noventa.

Por su parte, Sarmiento y Vargas (2002) analizaron, desde la postura feminista radical y socialista, el trabajo de las mujeres en Colombia. La importancia de este enfoque se afianza en que toma al colectivo heterogéneo de las mujeres, teniendo en cuenta la doble condición de su trabajo en los ámbitos doméstico y público, y mostrando las relaciones entre el modo de producción capitalista y la cultura patriarcal, y la forma como se refuerzan entre sí para dominar económica, social, política, cultural e ideológicamente a las mujeres.

El analista Pineda (2002) presentó, aunque en forma sintética en un sugerente estudio realizado con datos de la Encuesta Nacional de Hogares, el proceso de feminización de los mercados laborales, producto del crecimiento sostenido de la participación femenina, lo cual estaría relacionado, en el caso del empleo asalariado, con una selectividad preferencial de la mano de obra femenina. Dicha preferencia estaría asociada a la mayor calificación de la oferta laboral femenina y al abaratamiento de los costos laborales, debido a los menores ingresos salariales que perciben las mujeres.

En un estudio más reciente, Ribero (2003) señaló, por ejemplo, que si bien en Colombia se han realizado algunos estudios, utilizando la información que recoge el DANE a través de las encuestas, aún falta por estudiar si existen o no diferencias de género que determinen la participación en el sector informal de la economía.

De lo anterior, se desprende que el empleo y la participación de las mujeres en el mercado laboral, ha sido objeto de preocupación en el ámbito académico en las últimas décadas, lo que ha llevado a la realización de importantes y diversos estudios. Algunos, privilegiando a la mujer como categoría de análisis, y otros, aproximándose al enfoque de género.

## **2. Nuestros artículos**

Los artículos que se presentan a continuación son resultado del proyecto de investigación sobre los impactos de las reformas en el mercado laboral en términos de género con el propósito de analizar en Colombia las condiciones laborales en las cuales mujeres y hombres se incorporan.

En el primer texto se presenta una importante revisión bibliográfica sobre las reformas estructurales en América Latina y sus principales efectos, sobre todo en términos de género. Con este propósito, se exploran los principales trabajos teóricos sobre las reformas, su punto de partida y su fundamentación teórica. Especial interés presenta la revisión de los estudios sobre el impacto de las reformas en la población femenina y masculina. Asimismo, los que se preocupan por sus consecuencias sobre la cotidianidad de las mujeres. Por último, se presentan algunas conclusiones y recomendaciones sobre la dirección que podrían tomar los futuros trabajos en esta materia.

El segundo artículo, centra su atención en los cambios experimentados por la fuerza de trabajo femenina y masculina en Colombia, resultado de los procesos de reestructuración y ajuste económico, analizando el mundo laboral para las mujeres con los datos propios de nuestro contexto, y se detiene en la transformación de los mercados laborales para el período 2001-2008.

En el tercero, se aborda a manera de hipótesis, la precarización de la población femenina y masculina vinculada al sector informal en Colombia, durante el período comprendido entre 1992-2008. Fenómeno que se encuentra estrechamente ligado a la puesta en práctica de las reformas del Estado, las políticas de ajuste fiscal y la crisis del sector productivo.

Vale destacar aquí que los resultados de las políticas de ajuste han sido, y siguen siendo, objeto de numerosos y encontrados análisis. Tales consecuencias sobre la población trabajadora son tema de controversia per-

manente y, en particular, la forma como han afectado a las mujeres ha originado debates entre puntos de vista irreconciliables. Pese a lo anterior, llama la atención que la mayoría de esas controversias abandonan o ignoran el papel del Estado y sus instituciones sociales, desconociendo el papel reproductor y legitimador de las desigualdades e inequidades sociales.

En este sentido, es oportuno enfatizar que el nuevo modelo económico subordina la política a la economía y los intereses de los ciudadanos a los intereses y lógicas del mercado. En consecuencia, el mercado se convierte en el regulador de las relaciones sociales, minimizando el rol del Estado.

De esta manera, dada la intensidad y los efectos adversos de los procesos de ajuste estructural sobre la población en su conjunto, el grupo de las mujeres opera como un factor oculto de equilibrio para soslayar tales procesos, intensificando el trabajo doméstico y las tareas del cuidado para compensar la disminución del gasto público gubernamental en los servicios sociales; asimismo, porque la privatización de la seguridad social las obliga a redefinir su papel en los procesos de reproducción cuando deben asumir, a nivel individual, los costos de la maternidad, por ejemplo. En todo caso, al no reconocer el valor del trabajo reproductivo, las mujeres extienden su jornada laboral en la sociedad, máxime en estos nuevos tiempos en los que las responsabilidades sociales del Estado son desplazadas al sector privado. De acuerdo con Vargas (2009: 10) su posición en la familia y en el mercado de trabajo las ubica como parte de la estrategia desreguladora del mercado.

Finalmente, se espera que los trabajos aquí presentados, antes que un punto de llegada, sirvan como un punto de partida para promover la reflexión y la necesidad de profundizar, a través de nuevas investigaciones, en la importancia de asumir los análisis económicos con enfoque de género.

## Bibliografía

- Ahumada, C. (1996). *El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana*. Bogotá D.C.: El Ancora Editores.
- \_\_\_\_\_ (2000). *¿Qué está pasando en Colombia? Anatomía de una crisis*. Bogotá D. C: El Ancora Editores.
- Arizabaleta, M. (1977). *El subempleo en la mujer*. Ponencia presentada en el I Encuentro Continental “La mujer en el trabajo”. Unión de Ciudadanas de Colombia. Medellín.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2006). *Mujeres y Trabajo en América Latina. Desafíos para las políticas laborales*. Washington D.C.
- Baquero, J. (2001). Estimación de la discriminación salarial por género para los trabajadores asalariados urbanos de Colombia. (1984-1999). *Economía: borradores de investigación*, N° 13. P. 1-26.
- Baquero, J., Guataqui, J.C. y Sarmiento, L. (2000). Un Marco Analítico de la Discriminación Laboral. Teorías, Modalidades y Estudios para Colombia. *Economía: borradores de Investigación*, N° 8. P. 1-31.
- Benería, L. (1999). Mercados globales, género y el hombre de Davos. En A, M, Portugal y C, Torres (eds.), *El Siglo de las Mujeres*. Santiago de Chile: Isis Internacional, Ediciones de las mujeres N° 18.
- Benería, L. y Roldan, M. (1992). Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México. México: Fondo de Cultura Económica.
- Berger, S. (2009). Globalización, exclusión e inserción en la economía mundial. En A, Girón (ed.), *Género y globalización*. Buenos Aires: Colección grupos de trabajo. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales –CLACSO libros. (pp. 53–76).
- Córdoba, C. (2006). Segregación, Discriminación e inmovilidad ocupacional: una perspectiva de género. En Córdoba, C. (ed.), *Estudio de género en el Dane* Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana. (pp. 103-106).
- De Barbieri, T. (1996). Algo más que las mujeres adultas. Algunos puntos para la discusión sobre la categoría género desde la sociología. En M. González (ed.), *Metodología para los estudios de género*. México: Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad Nacional Autónoma de México. (pp. 18 – 27)
- Díaz, X. (2005). Prólogo. En M. E. Valenzuela (ed.), *¿Nuevo sendero para las mujeres? Microempresa y género en América Latina en el umbral del siglo XXI* (pp. 5 – 7), Santiago de Chile: LOM ediciones.
- Elson, D. (1999). Labor Markets as generad institutions: *equality, efficiency and empowerment issues Word development*. V 27, 3.

- Girón, A., Vargas, V., Valdivieso, M., Berger, S., Farah, I., Salazar, C., González, M., Ahumada, C., Rodríguez, P., Pedroza, B., Carosio, A., Espina, G., Arroyo, A., y Correa, E. (2009). *Género y globalización*. Colección grupos de trabajo. Buenos Aires, Argentina: Consejo latinoamericano de ciencias sociales CLACSO libros.
- Gracia, O. y Urdinola, P. (2000). Una mirada al mercado laboral colombiano. Boletines de divulgación económica. V 2, 39.
- González, M. (1998). El trabajo femenino en el sector informal. En M, L, González (ed.), *Los mercados de trabajo femenino: Tendencias recientes*. Colección Jesús Silva Herzog. Mexico: Universidad Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Económicas.
- Guzmán, V. y Todaro, R. (1995). La discriminación laboral ingresa a la agenda pública. En R, Todaro, y R, Rodríguez (ed.), *El trabajo de las mujeres en tiempo global* (pp. 93 – 106). Santiago de Chile: Isis Internacional, Ediciones de las Mujeres No. 22.
- Henao, M. Parra, A. (1999). Mujeres en el mercado laboral. *Género, equidad y desarrollo*. DNP. Bogotá: tercer mundo editores.
- Lamas, M. (2003). La antropología feminista y la categoría “género”. En Lamas, M (ed.), *El género. La construcción cultural de la diferencia sexual*. Las Ciencias Sociales Estudios de Género. Universidad Nacional Autónoma de México. Programa Universitario de Estudios de Género. Miguel Ángel Porrúa. México.
- \_\_\_\_\_. (1995). Usos y dificultades de la categoría de género. Revista de estudios de género. *La Ventana*.1, Universidad de Guadalajara.
- López, C. (1999). Mercado laboral colombiano y género. *Macroeconomía, género y Estado*. Bogotá, DNP, Ministerio Alemán de Cooperación Económica y Desarrollo -BMZ- Agencia Alemana de Cooperación Técnica - GTZ: Tercer Mundo.
- Millán, N. y Ahumada, C. (2005). Género, informalidad y microempresas en los años noventa en Colombia. En M, Valenzuela (ed.), *¿Nuevo Sendero para las mujeres? Microempresa y género en América latina en el umbral del siglo XXI* (pp. 233 – 276). Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer.
- Pineda, J. (2002). Estudio base para la implementación del componente de desarrollo económico de mujeres de hogares pobres. Empleo y genero en Colombia. Bogotá: Organización Internacional del Trabajo OIT. Proyecto de Cooperación Técnica OIT/USDOL. Bogotá. Agosto.
- Rico, A. (1990). Feminización de la pobreza en Colombia: aproximación a un diagnóstico y recomendaciones para la acción. Ponencia presentada en el Seminario- Taller Mujer y participación laboral. en: Pobreza y desarrollo en Colombia. Su impacto sobre la infancia y la mujer. Departamento Nacional

- de Planeación-DNP- Unidad de Desarrollo Social, Fondo de las Naciones Unidas para la infancia, UNICEF, Bogotá.
- \_\_\_\_\_. (2001). Familia, género y pobreza urbana en Colombia: supervivencia y futuro, en *Papel Político* No.13, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Bogotá, octubre.
- Ribero, R. (2003). Gender Dimensions of Non-Formal Empleo in Colombia. *Documentos Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico*. CEDE. No. 4 Facultad de Economía Universidad de los Andes. Bogotá.
- Ribero, R. y C, Meza. (1997). Determinantes de la participación laboral de los hombres y mujeres en Colombia: 1976 -1995. Documento 63. Unidad de Análisis Macroeconómico. DNP. Bogotá.
- Ribero, R. y García, C. (1996). Estadísticas descriptivas del mercado laboral masculino y femenino en Colombia: 1976 - 1995. Documento 48. Unidad de Análisis Macroeconómico. DNP. Bogotá.
- Rios, P. G. y Villamizar, M. E. (1997). Diagnóstico sobre la discriminación laboral de la mujer en Colombia. Santa Fe de Bogotá: Ministerio de trabajo y Seguridad Social, p. 23-34.
- Rubiano, N. (1992). Notas para una discusión sobre apertura económica y empleo femenino. Manizales: Universidad de Caldas.
- Sarmiento, L. y Vargas, H. (2002). El trabajo de las mujeres en Colombia. Corporación Viva la Ciudadanía, Corporación Casa de la Mujer, Corporación Región, Escuela Nacional Sindical, Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales – Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá: Corporación viva la ciudadanía.
- Scott, J. W. (1990). El género: una categoría útil para el análisis histórico. En J, S, Amelang y M. Nash (eds.) *Historia y Género: Las mujeres en la Europa moderna y contemporánea*. Edicions Alfons el Magnanim, IntitucióVelencianad'Estudis i Investigació. Traducido por Eugenio y Martha Pórtela.
- Todaro, R. (2000). Aspectos de género de la globalización y la pobreza. Documento presentado en el Panel Outlook on Gender Equality Deveelopment and Peace Beyond the Year 2000, 44<sup>th</sup> Session of the Commission of Status of Women, United Nations, Nueva York, 28 de febrero a 17 de marzo de 2000. En: [www.un.org/womenwatch/daw/csw](http://www.un.org/womenwatch/daw/csw)
- Todaro, R. y Yañez, S. (2004). *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de Género*. Santiago de Chile: Ediciones Centro de Estudios de la Mujer.
- Valenzuela, M. (1997). Equidad de género y trabajo de la mujer en América Latina. Documento presentado a la VII Conferencia Regional sobre la Integra-

ción de la mujer en el desarrollo económico social de América Latina y el Caribe. OIT. Santiago de Chile. Noviembre 19 – 21.

Vargas, V. (2009). Prólogo. En A, Girón (ed.). *Género y globalización* (pp. 9-12). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales- CLACSO libros.

Yoshioka, A. (2000). *La mujer en el mercado laboral colombiano en la década de los noventa*. Pontificia Universidad Javeriana de Cali.

# Reformas estructurales y género. Una aproximación a la realidad latinoamericana

## **1. Introducción**

Este artículo realiza una breve revisión bibliográfica sobre las llamadas reformas estructurales en América Latina y sus principales efectos, sobre todo, en términos de género. Con base en este propósito, se exploran los principales trabajos teóricos sobre las reformas, su punto de partida y su fundamentación teórica, destacándose algunas investigaciones que se aproximan a la medición del impacto sobre el mercado laboral y la distribución del ingreso. Al respecto, sobresale un interés especial en la revisión de los estudios sobre los efectos de las reformas en la población femenina y masculina.

De forma concreta, el texto parte de la exposición del modelo original monetarista. Luego continúa con la revisión crítica del principal documento de propuesta fondomonetarista para América latina, reseñando los trabajos más destacados sobre las reformas y subrayando las críticas de falta de lógica interna de las mismas. En el apartado sobre los efectos de las reformas en términos de género, no sólo se destacan aquellos trabajos que señalan los cambios en el mercado laboral por sexo, sino los que se preocupan por sus consecuencias sobre la cotidianidad de las mujeres. Vale la pena enfatizar que se asume la noción de género como una categoría mucho más amplia al simple análisis por sexos y define una cons-

trucción social y cultural sobre cómo nos concebimos los hombres y las mujeres. Por último, el documento presenta sus conclusiones y algunas recomendaciones sobre la dirección que podrían tomar los futuros trabajos en esta materia.

## **2. Marco teórico de las reformas en América Latina**

Las reformas implementadas en América Latina durante las décadas de los Ochenta y Noventa, se sustentaron en las consideraciones elaboradas por Milton Friedman y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

### **2.1 Propuesta teórica del modelo**

La propuesta del modelo monetarista para una economía cerrada y sin gobierno, de Milton Friedman (1971), tiene por objeto responder a dos grandes problemas macroeconómicos: la inflación y el desempleo; es decir, el desequilibrio interno.

Desde la perspectiva de Friedman, el marco teórico que fundamenta su propuesta es la Teoría Cuantitativa del Dinero.

- i. Teoría que constituye la esencia del enfoque monetarista y su formulación y análisis se deriva de la ecuación clásica de cambio:

$$MV = PQ = Y$$

Donde M es la oferta monetaria en términos nominales; V es la velocidad del dinero; P es el nivel general de precios; Q es la producción real; por último, Y es el ingreso nominal.

Aunque aparentemente la ecuación es una tautología, la propuesta de política económica que se deriva de ella no lo es, tal como lo señala Villareal (1985:88-89). Ahora bien, esta ecuación, en su versión moderna, subraya que un aumento en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria (M), todas las demás cosas constantes, conduce a un incremento igual en la tasa de

crecimiento de los precios (P). La propuesta básica del enfoque monetarista para una economía cerrada, se encuentra en el axioma de Friedman de que la inflación es, en todo lugar y momento, un fenómeno monetario. ¿Cómo se explica que los supuestos V (velocidad ingreso del dinero) y Q (tasa de crecimiento del producto real) permanezcan constantes? Tal es el principal problema metodológico de este enfoque.

- ii. La teoría sobre el desempleo y la inflación se deriva de la ecuación cuantitativa: Una variación en M implica una variación en los precios y no en la cantidad.

Pese a que el modelo asume que el ajuste de la ecuación cuantitativa es automático, acepta la existencia de una “tasa natural de desempleo”, que es generada por las imperfecciones del mercado, los costos de información y la reubicación de la mano de obra. Frente a estas imperfecciones, los monetaristas plantean que a corto plazo existe la posibilidad de reducir el desempleo a cambio de mayor inflación, pero a largo plazo, dado que los agentes económicos tienen perfecta previsión, no existe ninguna posibilidad de afectar la demanda agregada y, por tanto, los niveles de desempleo.

Del diagnóstico para una economía cerrada, por parte del monetarismo, se deriva su propuesta de política económica, la cual, además de aceptar el activismo económico, supone que la política fiscal y monetaria es ineficaz a largo plazo para aumentar el ritmo de actividad y el empleo. En tal sentido, la intervención del Estado en la economía no tiene sentido. Por el contrario, su intervención puede ser adversa, en tanto puede causar inflación y limitar las posibilidades de progreso en general.

El modelo se sustenta en un segundo componente teórico, conocido como el enfoque monetarista en una economía abierta. Este modelo se identifica como el enfoque monetario de balanza de pagos. Aunque los orígenes del modelo se remontan a David Hume y a los clásicos, la reformulación moderna se vincula a los nombres de Harry G. Jhonson (1972) y Robert Mundell (1968).

El punto de partida señala que lo importante de las balanzas es la balanza de pagos o de reservas, y que, en todo momento y lugar, el déficit es un fenómeno monetario que se corrige automáticamente. En otras palabras, se puede señalar que en una economía abierta, si existe un proceso de desequilibrio el ajuste es automático, y si por alguna razón no sucede, se puede devaluar aunque se rompa el proceso de ajuste automático, o reducir o deprimir la economía a través de un proceso de disminución del crédito doméstico.

Si se asumen los supuestos de un país pequeño, perfecta movilidad internacional, tanto de bienes como de capital, existencia de un tipo de cambio fijo más la regla que iguala los precios domésticos a la suma de los precios externos, obtendremos que el desequilibrio externo es producto de un desequilibrio monetario; por tanto, el ajuste se debe realizar por vía monetaria. Entonces, si existe un exceso de oferta monetaria que supera la demanda de dinero, ello se traduce en un aumento del gasto interno, aparejando un aumento de las importaciones y una presión sobre el déficit externo, que conduce a una disminución en las reservas y, por lo tanto, a una disminución de  $M$  y a un proceso de ajuste.

A manera de síntesis, el modelo monetarista de economía abierta es, simplemente, un modelo de corte macroeconómico, que procura restablecer el equilibrio de la balanza de reservas y el control de la inflación; supone que, como resultado del libre mercado, se logrará altos niveles de crecimiento, sin necesidad de la intervención del Estado en materia de subsidios y protección comercial.

## **2.2 El modelo del Fondo Monetario Internacional (FMI)**

La propuesta fondomonetarista se basa en el modelo de Polak de los años cincuenta y retoma la propuesta monetarista de Friedman para una economía cerrada, y la del modelo de balanza de pagos para una economía abierta. Pese a que ha sufrido algunos pequeños cambios, se puede resumir en la presentación de las once ecuaciones que realiza Edwards (1990).

El modelo del FMI parte de un diagnóstico que acepta, entre otros, la existencia de:

- i. Una inflación constante y acelerada, que demanda una reducción salarial y monetaria que iguale los precios internos a los externos.
- ii. Un déficit persistente en Cuenta Corriente y de Balanza de Pagos, lo que exige una devaluación permanente y entrada de capital extranjero. La devaluación, por principio, se neutraliza al disminuir el crédito doméstico, siempre y cuando exista un tipo de cambio fijo.
- iii. Un déficit presupuestal enfrentado con la disminución del gasto público y con el aumento de los impuestos indirectos y, en caso necesario, con operaciones de mercado abierto (OMA) y deuda externa.

De igual forma, el origen y difusión de esta iniciativa se sustentó en varias premisas. Primero, en la crítica al modelo sustitutivo de importaciones (ISI) que privilegiaba, entre otros, la noción de “Estado-Nación”, los tipos de cambio fijos, el crecimiento con estabilidad, las bajas tasas de interés y las tasas de crecimiento económico por encima de la inflación. Segundo, en la relativa hegemonía de la teoría que asociaba la liberalización del comercio exterior con el crecimiento; en tanto, el primero contribuye al segundo. Finalmente, en el ascenso de las economías de Japón y Europa, a partir de la década de los setenta, y el surgimiento y consolidación de los mercados monetarios y financieros, sobre todo a partir de la quiebra del pacto de Bretton Woods.

En este sentido, la propuesta teórica del FMI para América Latina se expresó, a mediados de la década de los años ochenta, en el texto titulado “Hacia una renovación del crecimiento económico de América Latina”, elaborado por Balassa *et ál.* (1986). Este documento inicia con un diagnóstico de la situación de las principales economías latinoamericanas en la década de los ochenta, y señala como grandes problemas el déficit de balanza de pagos, altos niveles de inflación, caída en el esfuerzo de ahorro interno y

bajas tasas de crecimiento económico. Ante esta situación, el texto citado le propuso al Banco Mundial y al FMI implementar cuatro estrategias, tendientes a recuperar el crecimiento con mejor distribución del ingreso.

La primera estrategia planteó reorientar la economía hacia el exterior, a fin de lograr el crecimiento de las exportaciones, la eficiente sustitución de importaciones y evitar la fuga de capitales. Estos elementos permiten una mejor asignación de los recursos por la utilización de las ventajas comparativas y una mayor explotación de las economías de escala a nivel interno.

Un aspecto central para garantizar el crecimiento de las exportaciones, era el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, que, en buena medida, se garantiza con un tipo de cambio ajustable, vinculado a una canasta de monedas de los principales países, de tal forma que permita automáticamente resolver los diferenciales entre la inflación interna y la externa, es decir, un tipo de cambio competitivo que fomente las exportaciones y permita una adecuada sustitución de importaciones.

También, la existencia de políticas comerciales apropiadas, la cuales desmontaran la excesiva protección a las importaciones y posibilitará un adecuado fomento a las exportaciones. Un crecimiento sostenido de las exportaciones permite un crecimiento económico que apuntala el ahorro, generando un círculo virtuoso crecimiento-ahorro interno.

La segunda estrategia implicaba el reordenamiento interno en función del crecimiento del ahorro y, por lo tanto, de la inversión. Pero, ¿Cómo lograr el crecimiento del ahorro? De varias maneras. Una es gravar el consumo. Para ello, el aumento de los impuestos del valor agregado es el eje fundamental. Otra es disminuir el déficit fiscal y mantener un tipo de cambio positivo que facilite la orientación correcta de la inversión. Finalmente, aplicar una política macroeconómica restrictiva que disminuya los gastos ordinarios del gobierno a su mínima expresión.

La tercera estrategia fue reformar el papel del aparato estatal, el cual, tradicionalmente, ha jugado el papel de regulador, proveedor de servicios y productor en América Latina. La excesiva intervención del Estado debilita la iniciativa privada, afectando negativamente la inversión total, por tanto es necesario redefinir su papel. En tal sentido, el aparato estatal sólo debe garantizar la seguridad nacional, ejercer como regulador y entregar la prestación de servicios al sector privado. Esto último, implicaría un mejoramiento de la eficiencia. Concretamente, la regulación que le corresponde al Estado se entiende como el establecimiento de normas generales, no como una intervención directa en el quehacer económico. Inclusive, la regulación sobre los derechos de propiedad y de patentes permitiría una disminución en los costos de crear empresa, por ejemplo, y un aumento de la competitividad. Un mercado muy importante de regular es el laboral; al disminuir los costos de despidos y rebajar los salarios, es posible que el número de empresas existentes aumente y la creación de nuevos empleos más, los cuales compensan el desempleo generado con la reforma.

Finalmente, la cuarta estrategia fue de suma importancia, y consistía en promover la inversión extranjera y el papel de la economía norteamericana como motor de crecimiento de la región. Se supone que los países de Latinoamérica enfrentarían un entorno internacional favorable y las importaciones norteamericanas presentarían un positivo comportamiento.

Dentro de estas estrategias no existe de manera explícita una política de empleo. Se supone que cuando la economía se reacomode y logre altas tasas de crecimiento estables, la generación de empleo será un resultado. Si se reorienta la inversión hacia actividades intensivas en mano de obra el empleo aumentará.

En síntesis, el documento de Balassa *et ál.* (1986) trazó, como prioridad de la política económica, su reorientación hacia el sector externo y la desregulación del aparato productivo, en aras de la competencia internacional. Fue necesario garantizar la restricción al consumo y a la demanda agregada, con

el fin de obtener altos niveles de ahorro en la sociedad y la transferencia de recursos al Estado a través de la política fiscal. Según el texto, es central el apoyo de Estados Unidos a estos experimentos de reformas estructurales.

### **2.2.1 Surge el Consenso de Washington**

En noviembre de 1989, el Instituto Internacional de Economía, con sede en Washington, celebró una reunión entre los ministros de economía de los países latinoamericanos y los representantes de los principales organismos financieros norteamericanos. En esta reunión, Williamson presentó su documento “Un conjunto deseable de reformas de política económica”, el cual sistematizaba las principales políticas del gobierno norteamericano y de las instituciones financieras, y respondía a la crisis de la deuda externa desatada, inicialmente, en México en 1982 y seguida por el resto de países de América Latina. En suma, fue una mirada, desde Estados Unidos, sobre el quehacer económico en estos países, con el fin de “poner la casa en orden”. En general, las recomendaciones del llamado “Consenso de Washington” se sostienen en tres pilares: privatización, liberalización y estabilidad macroeconómica. Estas líneas adecuadamente aplicadas garantizarían crecimiento y desarrollo.

Las reformas destacan los siguientes puntos: disciplina y reforma fiscal; liberalización del sector comercial y aumento de las exportaciones; reducción del gasto público y del déficit fiscal; privatización del sector público; reducción de la inflación y control de la política monetaria; y desregulación y liberalización del sector financiero. En buena medida se regresa al modelo de orientación neoclásica, elaborado, entre otros, por McKinnon, Shaw, Kruger y el equipo del Banco Mundial (Vial, 1992).

El Consenso consideró que la primera etapa de la aplicación de su propuesta era el establecimiento de un marco económico, suficientemente sólido, garante de la estabilización macroeconómica. Como la inestabilidad se asocia con un excesivo gasto interno, un buen indicador de éxito de esta etapa fue el logro de un superávit fiscal primario. Sin embargo, el señalado

paquete tiene que acompañarse de los procedimientos normales del FMI; es decir, de la aplicación de políticas de contracción de la demanda agregada, que incluyen la reducción del crédito doméstico y la eliminación del déficit fiscal. En la segunda etapa propuso reorientar los precios relativos a favor del sector privado, lo que incluye la reforma comercial, financiera y la desregulación del mercado laboral. En otras palabras, el conjunto de reformas estructurales y de estabilización de la economía pretenden, entre otros: a). Un marco macroeconómico sólido. b). Un Estado eficiente y de menor magnitud. c). Un sector privado eficiente y en expansión. d). Políticas para la reducción de la pobreza.

Si bien es cierto que la aplicación de las políticas fondomonetaristas, bajo la guía del “Consenso de Washington”, tuvieron algún éxito en el control inflacionario y del desequilibrio fiscal, fracasaron no sólo por el comportamiento de los principales indicadores macroeconómicos, sino por el aumento del desempleo, la informalidad y la caída en los salarios reales, y por una razón muy importante, señalada por Davidson (2003): la excesiva creencia de la teoría neoclásica en la beneficencia de los mercados libres. Beneficencia que sólo se puede “probar” si se cumplen los supuestos neoclásicos de ergodicidad, orden equivalente, sustitución bruta omnipresente y neutralidad del dinero. Estos axiomas, según Davidson (2003) son muy restrictivos y no son aplicables al mundo real, por lo que su aplicación resulta desastrosa.

Otra línea crítica frente a las reformas del Consenso alude a los aspectos meramente mecánicos de su aplicación. Primero, la división entre el FMI y el BM no parece ser la más apropiada. El FMI se encarga de la estabilización y el BM de las políticas de crecimiento a mediano y largo plazo. Pero la práctica demostró que es más fácil la estabilización. Por su parte, garantizar tasas de crecimiento positivas y estables a mediano y largo plazo, sigue siendo una tarea pendiente para el Consenso. Segundo, el problema de la incertidumbre que se puede generar en la etapa de aplicación de las reformas. Lo anterior se refiere, en parte, a la secuencia de las reformas y

al orden en el que se aplican las políticas de liberalización. La experiencia ha demostrado que errores en la secuencia y velocidad de liberalización de las balanzas; por ejemplo, pueden llevar a procesos de revaluación, que resultan en una amenaza a la posibilidad de lograr altas tasas de crecimiento. Tercero, el Consenso da por hecho que las reformas y el financiamiento externo se complementan. El crecimiento se finca en el esfuerzo de financiamiento interno, producto, en buena medida, de la contracción de la demanda agregada. A la vez, el financiamiento externo es subsidiario de este esfuerzo. La experiencia demostró a los países que han realizado un gran esfuerzo de estabilización interna, una no retribución de un adecuado flujo de recursos por parte de la banca internacional. Cuarto, se centra en la discusión sobre las fuentes del crecimiento. Las reformas del Consenso hacen énfasis en el impacto de las mismas sobre la asignación de los recursos y, por consiguiente, en el crecimiento. Se supone, siguiendo la lógica de pensamiento de Harrod-Domar, que el crecimiento depende, fundamentalmente, de la inversión, considerando la productividad de la inversión como tecnológicamente dada. En consecuencia, la contribución del país beneficiario se media por el esfuerzo de ahorro interno realizado para financiar la inversión. Hoy, los nuevos exponentes de la teoría del desarrollo (Romer 1990; Aghion, 1998) destacaron los elementos endógenos vinculados a la posibilidad de acumulación, no solamente de capital físico sino humano, y a las externalidades positivas, generadas en las mismas empresas, a través de la capacidad de crear innovaciones tecnológicas propias, por ejemplo.

### **2.2.2 Las reformas de segunda generación**

Una vez implementadas las reformas de primera generación en América Latina (las expuestas anteriormente), fue necesario profundizar la aplicación del modelo fondomonetarista a través de nuevas reformas, conocidas como de “segunda generación”. Dichas iniciativas se concentraron en el desarrollo organizativo del Estado y en la creación de las condiciones institucionales que les permitieran, a los diferentes gobiernos, afrontar las explosivas situaciones sociales generadas por la aplicación de las reformas (Naím, 1995). Esta etapa apuntó a lograr los verdaderos cambios estructu-

rales, que implicaron transformar la correlación de fuerzas entre los diferentes actores sociales, para, por ejemplo, “meter en cintura” a las organizaciones sindicales, fortalecer la autoridad jurídica del gobierno central e imponer de manera unilateral las reformas, y mejorar su capacidad administrativa para implementarlas.

La aplicación de las reformas de segunda generación no sólo fueron las más costosas en términos políticos, sino que fueron las que menos desarrollos teóricos presentaron. La profundización de las reformas generalizadoras de las privatizaciones, por ejemplo, de la totalidad de los servicios públicos, la reforma laboral y la imposición de regímenes tributarios que privilegien los impuestos indirectos, fue y es bastante impopular.

### **3. Evaluación de las reformas**

La evaluación de las reformas de ajuste estructural puede presentar algún tipo de problemas. En tanto los gobiernos no están en los programas de los organismos internacionales como experimentos, no se pueden establecer grupos de “control” y de “tratamiento” que evalúen los efectos directos e indirectos de las reformas. Las condiciones internas de los países que participen de los programas de reformas estructurales pueden diferir de manera sensible de las condiciones de los países que no participen. Para evaluar el impacto de las iniciativas, se tiene que distinguir claramente entre los cambios derivados de las condiciones internas de su propio desarrollo y de las generadas por las reformas. Ello no siempre es posible. Además, como no todas las condiciones son observables o medibles, surgen dificultades con elementos como la “voluntad política”, que puede significar el éxito o fracaso de un programa de reforma (Vreeland, 2002).

Asimismo, las reformas tienen un carácter multipropósito, porque no solamente pretenden lograr un mayor crecimiento, a través, fundamentalmente, del aumento de las exportaciones, sino una disminución de las tasas de desempleo y de la inflación. En otros términos, supuestamente los objetivos de las reformas van más allá de lograr un crecimiento económico estable,

en tanto se espera que conduzcan a un mejoramiento de las condiciones de vida de la población, por medio del aumento del empleo y de los salarios. Para lograrlo se necesita un aumento en la productividad, aumento en las exportaciones y garantizar el equilibrio en la balanza de cuenta corriente y fiscal.

El impacto de las reformas sobre el crecimiento ha generado un debate que aún no termina. En un artículo, ya clásico, sobre la relación existente entre apertura económica y crecimiento, Sachs y Warner (1995) utilizando una muestra de 80 países asiáticos, europeos y latinoamericanos, encontraron que los que abrieron su economía más temprano, y en mayor medida, crecieron un 2.5 por ciento más que lo hicieron tardíamente, y en menor medida. Los autores definieron cinco indicadores para medir el grado de apertura. Un país está cerrado si tiene uno o más.

- Que existan barreras no tarifarias que protegen a más del 40 por ciento del comercio.
- Existencia de tarifas que cobijen a más del 40 por ciento de los bienes.
- Que exista una diferencia superior al 20 por ciento entre el tipo de cambio oficial y no oficial.
- Que exista un monopolio de las empresas exportadoras por parte del Estado
- Que a mediados de los ochenta no hubiera abierto su economía.

En un artículo posterior, Rodrik y Rodríguez (2000) controvierten los resultados encontrados por Sachs y Warner (1995), Edwards (1993), Frenkel y Romer (1999) que relacionan de manera directa aumento de las exportaciones con crecimiento. El trabajo de Rodrik y Rodríguez repasa los artículos de los autores señalados y realiza un cuestionamiento metodológico a los mismos. A continuación, se presenta una síntesis de tales cuestionamientos.

Frente al trabajo de Sachs y Warner (1995) Rodrik y Rodríguez, asumiendo

la misma muestra de los 80 países y los mismos indicadores, aceptan el resultado concluido (los países que se abrieron más temprano y en mayor medida crecieron más). Sin embargo, cuestionan la construcción de los indicadores, por presentar dificultades metodológicas, estar correlacionados entre ellos o con la existencia de otras barreras comerciales no explicitadas en el trabajo.

Si bien es cierto los países con mayor grado de apertura crecieron un 2.5 por ciento más, se debe tomar cada uno de los cinco indicadores utilizados y evaluar su nivel de significancia de manera individual. Los indicadores significativos, a nivel estadístico, son aquellos que se asocian a la existencia de diferenciales entre las tasas de cambio oficial y la no oficial, y a la existencia de monopolio público en la prestación de los servicios públicos. Respecto al primero, los investigadores señalaron que las diferenciales entre las tasas de cambio, antes que una medida de protección comercial, son el resultado de un mal manejo macroeconómico y de un negativo entorno macro. Frente al segundo, indican que la muestra sobre-representó a los países africanos y que eso sesga los resultados. De todas maneras, metodológica y empíricamente la línea de pensamiento que relacionaba mayor apertura-aumento de las exportaciones y mayor crecimiento, sufrió un duro cuestionamiento.

Sachs y Warner (1995), en un documento de principios de los noventas, realizaron una reflexión muy pertinente para evaluar el impacto de la apertura y las reformas en los países de América Latina. La pregunta que se hicieron fue: ¿Qué tipo de apertura? La discusión es sobre qué tipo de productos acompañan el crecimiento de las exportaciones. Una cosa es el crecimiento de las exportaciones, vinculada a la producción de productos elaborados, y otra a la producción de recursos naturales. Ellos hablan de la “maldición de los recursos naturales”. Los países que vinculan sus exportaciones a los recursos naturales crecen menos. Utilizan un sencillo indicador que relaciona las exportaciones de recursos naturales sobre las totales y lo correlacionan con el PIB. La explicación que sugieren al porqué

del menor crecimiento de los países que exportan recursos naturales, hacen alusión a lo siguiente:

- El sector de recursos naturales tiene menores niveles de innovación y, por lo tanto, de productividad.
- El precio de los recursos naturales son más volátiles y presentan mayor grado de incertidumbre
- Si crece la demanda y los precios de los recursos naturales, se puede apreciar el tipo de cambio y encarecer el precio de los no transables, lo cual puede generar procesos de desindustrialización.

Respecto al impacto de las reformas sobre el crecimiento de largo plazo y su distribución entre todos los grupos sociales, no es muy positivo. Garuda (2000) y Pastor (1987) señalaron cómo los programas del FMI no favorecen el crecimiento de largo plazo y cómo las reformas redistribuyen el ingreso en contra del factor trabajo. Las severas políticas fiscales y monetarias, impuestas por los organismos internacionales, golpean seriamente las posibilidades de crecimiento. El capital compensa el menor ritmo de crecimiento con una mayor participación en el ingreso nacional. En América Latina, el crecimiento promedio en las tres décadas comprendidas entre 1950-1980, significaron tasas promedio del 5.5 por ciento, mientras que entre 1980-2000, época de la implementación de las reformas, el crecimiento promedio no supera el 2.8 por ciento.

Vreeland, en una selección no aleatoria de 110 países durante los años 1961-1963, y utilizando métodos no paramétricos y datos solamente del sector manufacturero, encontró que los programas del FMI perjudican el crecimiento en aproximadamente un 1.5 por ciento anual y reducen la participación del trabajo en un tres por ciento.

Taylor y (1988) tomando las proporciones medias del comercio exterior en relación con el PIB, para una muestra de 50 países en desarrollo, en el periodo 1980-1982, encontraron los siguientes elementos relevantes:

- Los países que tienen poblaciones más pequeñas suelen tener mayor participación en el comercio.
- La importancia de las exportaciones primarias disminuye con el ingreso per-cápita; los países más pobres están más atados por los términos de intercambio de bienes que los países más ricos.
- No se destaca el crecimiento impulsado por las exportaciones. La razón entre exportaciones industriales y exportaciones primarias no se correlaciona con las tasas de crecimiento, ni son mayores las razones de la exportación total en las economías de rápido crecimiento, e incluso los exportadores netos de petróleo se dispersan a lo largo del abanico de tasas de crecimiento.
- La mayoría de los países en desarrollo dependen en gran medida de las importaciones netas de servicio.
- El tamaño del país guarda cierta relación con el crecimiento, pero no ocurre lo mismo con las entradas de capitales.
- Los países de la muestra realizan en gran medida un comercio no competitivo.

Resumiendo, se puede afirmar que el estudio de Taylor (1998), señala cómo el desempeño del comercio exterior no aparece estrechamente correlacionado con el crecimiento de los países. Los países exitosos son más o menos abiertos y su éxito no está directamente vinculado con el comportamiento de sus exportaciones. Para el caso particular de México, Puyana y Romero (2005) encontraron una correlación negativa entre el alto ritmo de crecimiento del coeficiente externo del PIB y la tasa de expansión de su economía. Se estaría sugiriendo que a mayor apertura, menor ritmo de crecimiento económico.

### **3.1 Las reformas y el crecimiento**

En un trabajo con una muestra de 17 países latinoamericanos, y tomando el periodo 1970-1995, Bandería y García (2002) y sobre la base del modelo de crecimiento neoclásico de Solow, elaboraron unos índices para medir el impacto de las reformas sobre el producto interno bruto. Un elemento

interesante del trabajo es que incluyeron los cambios institucionales en el modelo básico de Solow. La evidencia econométrica les permitió concluir: el impacto de la reformas en el PIB fue positivo, y el principal mecanismo a través del cual lo impactaron fue el aumento sobre la productividad del capital. Dejando por fuera las críticas al modelo neoclásico de crecimiento y a su función de producción, el artículo de Bandería y García aceptan que, a pesar de que las consecuencias de las reformas sobre el PIB fueron positivas, no se lograron los niveles de crecimiento de la etapa previa a las mismas. Sin embargo, reconocen que el impacto de las reformas fue mayor sobre el capital que sobre el trabajo, lo que significa un resultado negativo sobre la distribución del ingreso.

En esta misma línea, el trabajo de Morley (2000) calcula un promedio simple de los índices de reformas en cinco áreas diferentes: finanzas, comercio, privatización, impuestos y cuenta de capitales, encontrando que las reformas estructurales tienen, en general, un efecto regresivo sobre la distribución; pero, de todas maneras, ese efecto no es muy robusto desde el punto de vista estadístico. Las reformas comerciales y tributarias, en particular, son regresivas. Esta última, al cambiar la tributación del impuesto a la renta al impuesto al valor agregado (IVA) trasladó el gravamen del régimen tributario de las clases altas y medias a las bajas. Es evidente que los pobres son los que dedican un mayor porcentaje de su ingreso al consumo.

En una muestra de 19 países latinoamericanos, y en cuatro períodos trienales (1984-1986; 1987-1989; 1990-1992; y, 1993-1995) el profesor Correa (2002) utilizando los índices para medir las reformas propuestas por Eduardo Lora, entre otros, mostró cómo su efecto positivo sobre el crecimiento económico dista de ser concluyente. Es más, ninguna de las reformas se correlaciona de manera robusta y con el signo previsto con el crecimiento o sus fuentes. La evidencia del estudio señala que algunas reformas, en particular la laboral, pueden perjudicar el crecimiento. El estudio tiene la ventaja de utilizar datos de panel que, frente a las regresiones tradicionales de tipo transversal, ofrecen mayores grados de libertad, instrumentos

para controlar la endogeneidad y los efectos temporales e individuales. Al utilizar el modelo aumentado de Solow, cuestiona los argumentos de los defensores de las reformas, en tanto muestra que las dificultades con la relación reformas-crecimiento no se debieron a factores externos sino a factores endógenos.

Un supuesto importante de las reformas es la defensa del libre comercio. En tal sentido, las compañías que contaban con mayores niveles de protección, y por lo tanto de ineficiencia, no tendrían más opción que modernizar sus técnicas y disminuir costos para poder competir con los productos extranjeros. Ello generaría un aumento en la productividad y en los niveles de crecimiento y de ingreso. Pero la realidad, y por lo menos en México como señala Puyana y Romero (2005) la productividad media por trabajador ni siquiera se sostiene y, por el contrario, cae.

Las reformas, antes que disminuir las divergencias existentes entre el ritmo de crecimiento de las economías latinoamericanas y Estados Unidos, las ha aumentado. Puyana y Romero (2005) utilizando la trayectoria de la desviación estándar del valor del PIB/C, con logaritmo natural como medida de la convergencia para los periodos 1930-2000 de cinco países latinoamericanos (Colombia, Chile, Argentina, Brasil y México) con Estados Unidos, encontraron tres periodos.

El primer periodo va de 1930 a 1944. El segundo, de 1945 a 1982, conocido como “la edad de oro del capitalismo”, durante el cual la economía mundial creció como nunca antes lo había hecho. Y el tercer periodo, de 1982 a 2000, se caracteriza por la crisis de la deuda y la implementación de las reformas de ajuste estructural. El resultado es que la economía en los cinco países creció más distante que nunca. Los autores concluyen que la convergencia entonces se sucede en pleno periodo de sustitución de importaciones en América Latina. Es decir, durante este periodo nuestras economías presentaron sus mayores tasas de crecimiento y en algunos países desarrollados existía, todavía, un modelo intervencionista.

Las reformas no permiten o no garantizan un creciente y estable crecimiento; por el contrario, han implicado una mayor inestabilidad en los países subdesarrollados. Las recesiones cada vez se hacen más prolongadas y frecuentes, mientras que los periodos de expansión se acortan y escasean. La relación existente entre aumento de las exportaciones y crecimiento del PIB es muy débil. En muchas economías, como el caso de México, el incremento de las exportaciones se vincula a sectores caracterizados por el bajo uso de capital y de muy bajo valor agregado, como es el de la maquila.

Las reformas presumen que la distribución del ingreso mejora con su aplicación. En el marco de una economía abierta, y según el supuesto Hecksler-Ohlin- Samuelson, si un país es intensivo en trabajo y sus exportaciones hacen uso de ese factor, al abrir la economía e intensificarse el comercio, los salarios de la mano de obra no-calificada se incrementa, favoreciendo una mejor distribución del ingreso. Sin embargo, Albert Berry, al estudiar 18 casos de apertura en América Latina, encontró que, a excepción de Costa Rica y Jamaica, el PIB decrece y la distribución del ingreso empeora. Según Berry, nuestra ventaja comparativa no la constituye el trabajo no calificado. Es más, el cambio tecnológico que acompaña los procesos de reformas y apertura favorece la demanda de mano obra calificada. Esto, aunado a las reformas laborales y a las privatizaciones que golpean el factor trabajo, concentra los activos en unas pocas manos. En México, los cambios más importantes son la reducción en los trabajadores que no cuentan con educación alguna, el modesto crecimiento en el trabajo para aquellos que cuentan con educación secundaria y la expansión excesiva en la tasa de participación en los cuatro últimos niveles de educación y, en particular, en los dos últimos (Puyana y Romero, 2005).

En general, la aplicación de las propuestas de estabilización y de reformas sugiere situaciones regresivas, desde el punto de vista de la distribución del ingreso. La devaluación, sumada a salarios nominales rígidos, implica una caída brusca en los salarios reales. La disminución y reorientación del gasto público implica una disminución de los subsidios y de la cobertura en la

prestación de servicios como la salud, la educación y la prestación de servicios de primera necesidad como alimentos y movilidad colectiva, entre otros, golpeando especialmente a los sectores más desprotegidos. Además, el desempleo, incluso temporal, puede tener efectos duraderos. Por ejemplo, las personas que se quedan sin empleo no pueden seguir costeadando los estudios de los hijos. Una vez interrumpidos, es muy poco probable que los reinicien.

El proceso de reformas cambió la composición sectorial de generación de empleo en América Latina. Antes de estas reformas, el esfuerzo en la generación de nuevo empleo recaía fundamentalmente en la agricultura, el sector público y las grandes empresas. Las reformas implicaron que el empleo pasara a generarse, fundamentalmente, en la *mypimes* y en la microempresa. En América Latina, durante los Noventa, entre la agricultura, el sector público y las grandes empresas, sólo contribuían con el 5.5 por ciento del empleo generado, cuando en los setenta lo hacían con el 55 por ciento (Berry, 2001). Si bien es cierto que es algo normal, dentro del desarrollo capitalista, la pérdida de peso de la agricultura, el sector público deja de ser el gran empleador, como resultado de las privatizaciones y de sus sucesivas reestructuraciones, y las grandes empresas o se desarrollan tecnológicamente o se dedican a los procesos de fusión, que no implican creación ni de empleo ni de nuevo valor agregado. De todas maneras, el que las *pymes* y las microempresas sigan reemplazando a los sectores clásicos de generación de empleo, es un gran reto, en tanto existen dificultades para incorporar el desarrollo tecnológico en las *micro* y medianas, y el innegable hecho de que, sin el liderazgo de la gran empresa, las *mypimes* no pasan de ser una estrategia de sobrevivencia.

Las reformas afectan la distribución funcional del ingreso a través del cambio de estrategia de crecimiento. El antiguo modelo de crecimiento, basado en la estrategia de sustitución de importaciones, demandaba un mercado interno fortalecido con una clase media con un poder de compra en expansión. Se suponía que una política integral de esta estrategia era la eleva-

ción de los salarios reales. La burguesía, acompañante de los procesos de sustitución de importaciones, entendía que la economía podía crecer con aumento de los salarios reales y de las utilidades. Aunque mayores salarios significaban mayores costos. El crecimiento del mercado interno garantizaba el incremento en salarios y utilidades.

Otra cosa muy diferente es la estrategia de fomento de las exportaciones. Su éxito depende del control de los costos. La demanda interna no cuenta. El alza de los salarios reales significa una amenaza evidente para las posibilidades de crecimiento de las exportaciones. La ventaja comparativa, en buena medida, la define la garantía de un menor salario real frente a los posibles competidores internacionales. Lo anterior se logra a través de deprimir el salario nominal o mantener una deliberada devaluación del peso. Es un tipo de “competencia espuria”, que finca nuestra competitividad en el empobrecimiento de la clase trabajadora.

Es relevante señalar que la implementación de las reformas en América Latina se acompañó de un mayor grado de autoritarismo político y de recorte de los derechos democráticos. Para lograr desestructurar el orden previo y ajustar los precios, especialmente de la mano de obra, se requirió, entre otros, el desmonte de todo vestigio de actividad sindical, acompañada de una mano represiva que posteriormente se tornó militar. El alto costo, en términos de bienestar de la mayoría de la población por la aplicación de las regresivas políticas que acompañan el paquete de reformas, implica una tendencia a la militarización del régimen político. Es lo que el autor René Villareal ha llamado la Yatrogenia del monetarismo. El recorte a los derechos democráticos se expresa en “la falta de voz”, como lo ha denominado Stiglitz (2003). A pesar del supuesto avance en la democracia formal, al aumentarse el número de elecciones en la mayoría de nuestros países, las decisiones de fondo, puntualmente las macroeconómicas, siguen estando por fuera de los llamados procesos participativos, por cuanto las reformas acentúan la independencia del Banco Central, excluyen toda participación de los sectores mayoritarios de la sociedad en su dirección y definen un único objetivo: el control de los precios.

## **4. Corolarios de las reformas de ajuste estructural en clave de género**

### **4.1 Reformas, mercado laboral y género**

Durante las últimas décadas se presentaron tendencias complejas y, en algunos casos contradictorias, frente al comportamiento del mercado del trabajo femenino y masculino en América Latina. En este sentido, es necesario matizar las generalizaciones, porque las variables que afectaron al mercado laboral fueron muy diferentes. Un ejemplo fue la disminución, en la mayoría de los países de América Latina, de la brecha por sexo en la matrícula escolar, lo que se tradujo en un cambio en la composición de la tasa global de participación y, por ende, en la oferta de mano de obra.

Desde el punto de vista del modelo fondomonetarista, las reformas macroeconómicas son neutrales, no sólo en el sentido de no afectar a ningún grupo humano en particular, sino también a nivel territorial y en términos de sexo y género. Al manejar agregados macroeconómicos, expresados en términos monetarios, y al suponer los grandes equilibrios, no existe lugar para un análisis de género, o se presume que su impacto es neutral o despreciable.

Pese a ello, desde una perspectiva no ortodoxa se puede sugerir como hipótesis: las reformas estructurales no sólo han afectado adversamente al empleo, los precios, la seguridad alimentaria, la calidad de vida y la composición de los hogares, entre otras, sino que incrementaron las desigualdades de género al intensificar el trabajo femenino remunerado y no remunerado.

Las reformas implícitamente incluyeron supuestos sobre los recursos humanos, su ubicación en la producción, su reproducción y manutención y sobre la producción en general (Elson, 1999). Por ejemplo, un aspecto importante fue la distribución de la producción de bienes entre bienes “transables” y “no transables” en la economía. Los bienes “no transables” son aquellos que, por alguna razón, no son sujetos del comercio internacional,

como el caso de algún tipo de servicios, la construcción y la producción de bienes de autoconsumo de las familias. La distribución de la producción nacional entre “transables” y “no transables”, se ve mediada por la relación existente entre los precios internos y los externos y su relación con el tipo de cambio.

Como se señaló en párrafos anteriores, las reformas, y en especial las comerciales (apertura económica) pretendieron alcanzar una redistribución de la producción, fomentando los “bienes transables” o comercializables en contra de los “no transables”. En definitiva, uno de los criterios de éxito de la política comercial fue el crecimiento de las exportaciones y la sustitución de las importaciones, o el aumento de las exportaciones que permitiera compensar el de las importaciones.

El análisis sugiere que el reacomodamiento de la producción entre “transables” y “no transables”, se puede lograr a través del surgimiento de nuevos sectores económicos con gran capacidad de innovación tecnológica, o bien a través de la “maquila”. Si el reacomodamiento se logra por medio del surgimiento de nuevos sectores económicos existe un sesgo en contra de la contratación de las mujeres, dado que las empresas que innovan prefieren mano de obra masculina. Lo anterior es resultado de múltiples razones, marcadas por inclinaciones de género, entre las que se incluyen mayores oportunidades a los hombres para mejorar su nivel de calificación y beneficiarse de la introducción de nuevas tecnologías, y de las dificultades de las mujeres para adaptarse a estas nuevas realidades, en parte por sus obligaciones domésticas. Por el contrario, si el crecimiento se sustenta en la aparición y fortalecimiento de la maquila, es evidente el incremento de la demanda de mano de obra femenina. No obstante, la evidencia empírica mostró que países como México enfrentaron la erosión de su ventaja comparativa de bajos salarios frente a los que se pagaron en Vietnan y China. A esto se sumó que los altos niveles de desempleo y la creciente migración desde las zonas rurales se sustituyó, en la maquila, el trabajo femenino por el trabajo de hombres jóvenes (Girón, 2009).

La vinculación de la mano de obra femenina a actividades de la maquila puede significar una mejora en sus ingresos, pero también, ante el desmonte de los servicios sociales en el marco de la privatización y desregulación del Estado, tienen que asumir las tareas del hogar y la crianza de los hijos; es decir, encargarse de la reproducción social y material de los miembros de su familia como una jornada extra. Está demostrado que si no son las jefas o las proveedoras del ingreso en el hogar las que asumen dichas tareas, les corresponde a las hijas mayores, reproduciendo el ciclo de dependencia por sexo (Millán *et ál.*, 2000, Millán y Ahumada, 2005; Millán *et ál.*, 2008).

Aunque no se inscribe en la realidad de las reformas económicas en América Latina, vale destacar la evidencia encontrada por Braunstein *et ál.* (2000) y Ozler *et ál.* (2000), en un interesante estudio sobre la realidad de la industrialización exportadora en Turquía. Con un amplio banco de datos sobre la industria exportadora, Ozler encontró que la liberalización del comercio llevó a una feminización de la fuerza de trabajo y a la creación de puestos de trabajo femeninos, muy superiores a los puestos de trabajo masculinos. Sin embargo, la inestabilidad de los primeros es significativamente más alta. En este caso, existe una preferencia por el trabajo femenino, el cual se desarrolla en condiciones de mayor precarización e inestabilidad.

El énfasis en la liberalización del mercado y el crecimiento de las exportaciones y su industrialización, puede significar recortes importantes de los subsidios a la producción de los productos domésticos no comercializables, incluyendo los alimentos básicos. Esto puede implicar un aumento en el número de horas trabajadas por las mujeres, sobre todo las jefas de hogar, en tanto deben generarse más ingresos para adquirir los bienes de la canasta básica y garantizar la sobrevivencia de los miembros del hogar. Ello puede interpretarse en el sentido de que el fomento a las exportaciones tiene un efecto contraccionista en la producción de consumo doméstico y puede traducirse en una disminución del salario de las mujeres.

Los programas de ajuste estructural se han acompañado de un aumento en la participación laboral femenina en casi todos los sectores, salvo el caso de la agricultura. Standing (1989) señaló, entre otros, tres aspectos para tener en cuenta en la evaluación de cómo las reformas estructurales han afectado el empleo de las mujeres. Primero, la búsqueda de la reducción de los salarios. Segundo, la desregulación de las normas laborales. Tercero, la reducción del sector público.

La reducción de los salarios no sólo aqueja de manera directa a las mujeres y a los hombres, sino que afecta las expectativas salariales de las mujeres. La desaparición y degradación de las normas existentes sobre salarios mínimos afecta diferencialmente a las mujeres, porque en buena medida los hombres oponen mayor resistencia a las reducciones de sus salarios, por su mayor grado de organización sindical. La no aceptación en muchos países, sobre todo en los que propenden por la creación de zonas especiales de exportación, y de las normas de la OIT “sobre igual salario a igual trabajo”, entre otras, ha significado el reemplazo de mano de obra masculina por femenina, al establecer en muchos casos estos países salarios mínimos diferenciales por sexo.

La desregulación de la legislación laboral discrimina en contra de las mujeres por diferentes vías. Por ejemplo, las licencias de maternidad en muchos países son cubiertas, en su totalidad, por la empresa o el patrón o, en otros, por el jefe y el empleado o, en otros, deben ser asumidas por la trabajadora. La creciente informalización, particularmente en los países subdesarrollados, significa que las mujeres sean discriminadas, en tanto la mayoría de las veces estos costos terminan siendo asumidos por ellas. También, pueden ser afectadas en materia de garantías laborales, aunque logren alguna inclusión en las grandes empresas formalizadas, porque las mujeres se vinculan laboralmente de manera particular, de modo que les permita, a la vez, encargarse de las tareas del hogar, gracias a la flexibilización laboral. La evidencia empírica confirma lo anterior, por cuanto demuestra que las mujeres tienen menor presencia en las grandes empresas, pues deben flexibilizarse para combinar el trabajo remunerado con el doméstico.

El último aspecto al que se refiere Standing, indica que los procesos de privatización generaron efectos adversos en las mujeres, lo que repercutió en ellas por varias razones. Una, porque antes de la implementación de las reformas, el sector público, gran empleador por excelencia, concentraba una presencia mayoritariamente femenina. Otra, la brecha existente entre los salarios de hombres y mujeres en este sector era menor que la existente en otros sectores. Y, otra más, sectores como la educación y la salud, ampliamente feminizados, son de los más afectados por la privatización.

Ahora bien, en aras de la discusión, se admite que la privatización afecta, preferencialmente, a los hombres. Es posible que los nuevos desempleados presionen para participar laboralmente en ciertas actividades reconocidas como “femeninas”. Esto representa, indefectiblemente, para la población en general una disminución en el salario y en las condiciones de contratación. También, es posible señalar que las indemnizaciones de los extrabajadores, hombres despedidos del sector público, les facilite incursionar en actividades caracterizadas tradicionalmente como femeninas, por ejemplo en el sector comercio, creándoles una nueva competencia.

En este orden de ideas, Millán y Ahumada (2005) señalaron: la contracción de la demanda agregada, que acompaña a las reformas estructurales, genera, no solamente, altas tasas de desempleo sino que incrementa la informalidad y el cuentapropismo, sectores típicamente feminizados. En épocas de crisis y de alto desempleo, las mujeres se desempeñan en pequeñas actividades del sector comercio, como servidoras domésticas o como trabajadoras familiares no remuneradas. El sector informal aparece como un bolsón anticíclico, que permite a los países afrontar las altas tasas de desempleo y subempleo que acompañan las reformas.

La privatización y las reformas en general, incrementaron la inseguridad, la inestabilidad y la vulnerabilidad<sup>4</sup> de las mujeres. En los países subdesa-

---

4 El termino “vulnerabilidad” es muy complejo, pero muy útil. Al respecto, ver García Brígida

rollados, aquellas que se desempeñan en actividades rurales y de pequeña escala, tienen una mayor vulnerabilidad y una mayor probabilidad de caer en la bancarrota y en la pobreza, especialmente si no poseen un entorno social cercano y redes de apoyo adecuadas. Es posible que las mujeres, empleadas en las grandes empresas, sean menos vulnerables por aquello de que los patronos deben respetar la normatividad laboral y preservar su imagen social. Sin embargo, el trabajo de las mujeres en grandes empresas puede ser estático en el sentido de que las posibilidades de ascenso en la compañía pueden ser mínimas.

Un punto de vista sobre las reformas, y sus efectos sobre el empleo de la población, sugiere la necesidad de destacar las consecuencias negativas de las reformas sobre los hombres. En esta perspectiva, se señala que en su afán de disminuir costos, en especial de la mano de obra, los empresarios, de manera indiscriminada, remuneran menos a los trabajadores de ambos sexos. La disminución de salarios, la temporalidad de los contratos, la precarización de la mano de obra y la exclusión y vulnerabilidad, dejan de ser exclusivas de la mano de obra femenina. En este sentido, la feminización sería la generalización de aquellos elementos que antes caracterizaban la vinculación de mano de obra femenina (García, 2001 y Standing 1989).

## **4.2 Reformas, feminización y pobreza**

En los últimos tiempos se ha acuñado la expresión “feminización de la pobreza”. Tradicionalmente, el uso de tal expresión refiere al aumento de las mujeres en situación de pobreza y, en especial, a las mujeres jefas de hogar, en comparación con los niveles de pobreza de los hombres y en los hogares con jefatura masculina.

Conceptual y metodológicamente, existe una discusión alrededor del término *feminización de la pobreza*. En tal sentido, es necesario precisar qué se entiende por pobreza y cómo se mide y qué se entiende por

---

(diciembre 2006)

feminización. La feminización de la pobreza puede referirse a tiempos diferentes, en tanto es un proceso dinámico, y la pobreza se puede entender como un estado o situación que, de entrada, genera dificultades. La feminización de la pobreza puede aumentar sin que necesariamente aumente la pobreza. Si la distribución de activos intra-familiar, o en el interior de los hogares, evoluciona en contra de las mujeres, como parece suceder en muchos de los países latinoamericanos, la feminización de la pobreza aumenta, sin que los niveles de pobreza aumenten o se reduzcan en el ámbito nacional.

Otra forma de entender la feminización es por medio de mayor participación de la fuerza de trabajo en el mercado laboral, debido a la implementación de las políticas de reformas de ajuste estructural. Como se mencionó anteriormente, las políticas de ajuste generaron una desigual distribución en el ingreso. Ante esta situación, los miembros de muchas familias de bajos ingresos se vieron forzados a vender su fuerza de trabajo, motivando, de esta manera, a las mujeres y jóvenes a participar del mercado laboral, lo que constituye una vía para la feminización.

Respecto al tema en general, la feminización, es importante destacar los resultados de algunas investigaciones adelantadas para América Latina y otros países, como la India, en las cuales se contrasta los elementos teóricos con los datos empíricos. Medeiros y Costa (2006) para el periodo 1990-2001, en una muestra de siete países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Venezuela) no encontraron evidencia explícita de una feminización de la pobreza. Para el caso de Argentina y México, se registró un incremento en la diferencia de la pobreza entre los hombres y mujeres, jefes de hogar. García (2001) encontró, para el caso de México, que los cambios económicos, vinculados a las reformas, afectaron de manera negativa a la fuerza de trabajo en su conjunto, pero de manera particular a las mujeres. La precarización del trabajo femenino aumentó y la vulnerabilidad también, lo que es una expresión más de la feminización.

Por su parte, Deshpande (1992) mostró cómo la feminización laboral en la India se presenta desde los inicios de los años ochenta. La feminización se expresa de tres maneras: primero, por medio del empleo de las mujeres; segundo, a través de una lenta participación laboral de las mujeres; y tercero, algunos empleadores aumentaron los empleos para las mujeres al reducir los contratos laborales para los hombres.

Cagatay y Ozler (1995), encontraron que en el fenómeno de la feminización de la fuerza de trabajo existen dos tendencias diferentes. La primera de largo plazo, que parte del modelo metodológico de feminización en U. Afirman que durante las primeras etapas del desarrollo del capitalismo la tasa de participación femenina disminuye, pero, a medida que se alcanzan mayores niveles de desarrollo, mayor crecimiento de los sectores no agrícolas y una creciente urbanización, aunada a los cambios en la educación y las tasas de natalidad, la participación femenina aumenta. A corto plazo, las políticas de reformas estructurales llevan a un aumento de la participación femenina, a través de cambios en la distribución del ingreso, caída acelerada de los salarios mínimos y los cambios que implican la reorientación de la economía hacia las exportaciones. La ventaja comparativa de los países, en este sentido, es la mano de obra barata, con muy bajos niveles de calificación; es decir, la mano de obra femenina.

Otra línea de trabajo evaluó los resultados de la aplicación de las reformas a nivel del hogar o a nivel micro. En este sentido, se argumenta que las reformas obligan a las mujeres a intensificar la jornada laboral con el fin de maximizar los ingresos del hogar. El salario de las mujeres es una contrapartida para la estabilidad laboral de los hombres. Se genera lo que Lakshmi (2005) llama “*efecto agregado laboral*”. A medida que las mujeres, esposas o compañeras, se vinculan a los trabajos asalariados, sin que el de los hombres aumente, la carga laboral de las mujeres y de sus hijas aumenta por razones obvias. Situación que se agudiza en hogares con jefatura femenina. Ello es un posible obstáculo al crecimiento económico y al desarrollo humano, en el marco de un proceso de desregulación es-

tatal. Otra gran presión sobre el trabajo asalariado y no asalariado de las mujeres, es la disminución del gasto social, por parte del gobierno, en la prestación de servicios fundamentales como la salud y la educación, entre otros. Independientemente de la discusión acerca del impacto sobre la eficiencia y la equidad de este tipo de medidas, es un hecho que el retiro del gobierno de los cuidados humanos los asume en buena medida el trabajo no - asalariado femenino. El cierre de ciertos servicios de un hospital, indispensables para el cuidado humano, puede ser una muestra de eficiencia en términos de reducción de costos, pero es indudable que es una presión sobre el trabajo no asalariado de las mujeres. Una vez más se reafirma a las mujeres como el soporte en el cuidado, por ejemplo, de los ancianos y los enfermos en el hogar.

Según Elson (1999) estas dificultades se generan, en buena medida, por el desconocimiento del trabajo doméstico como trabajo productivo, por parte de los hacedores de la política económica y de la misma teoría económica. Los neoclásicos consideran que el trabajo doméstico no es una actividad económica en sí, porque no es sujeto de remuneración por no tener productividad marginal. Sencillamente, para esta corriente económica, la participación laboral depende de la relación salario-ocio independiente del sexo. Los Keynesianos, por su herencia neoclásica, no desarrollan una opción teórica en este sentido y siguen considerando el trabajo doméstico una actividad no económica. Los marxistas consideran que es productivo todo aquel trabajo que genere valor y no es el caso del trabajo doméstico. De todas maneras, el trabajo doméstico no es una actividad que responda a la lógica económica, sino que se realiza por fuera de ésta; no obstante, los ajustes estructurales presionan el tiempo asalariado y no asalariado de las mujeres.

Asimismo, el mismo Elson (1999) destacó la amenaza que significa el aumento de los precios de los alimentos. Éstos son el resultado del retiro de los subsidios y del tratamiento preferencial a la producción de alimentos, para reorientarlos a la producción de ciertos bienes transables, que permiten, supuestamente, aminorar las presiones sobre el déficit del gobierno.

Pero los alimentos más baratos y de demanda más inelástica, son demandados por las mujeres que carecen de empleo y con escaso margen para reducir otros gastos, posiblemente suntuosos, para suplir el incremento de precios de los alimentos. La presión sobre el precio de los alimentos tiene consecuencias sobre la estructura y manejo del gasto en el interior del hogar. La macroeconomía considera que el sistema económico está compuesto por unidades homogéneas, los hogares, el gobierno y las empresas. Pero los hogares en su interior soportan divisiones, no solamente frente a los ingresos sino frente a la tenencia de los activos. No es tan cierto que exista una única función de utilidad en el interior de los hogares, ni que la maximización de la función de utilidad del jefe del hogar sea garantía para el resto de sus miembros. La distribución del gasto en el interior del hogar no es equitativa y las mujeres soportan los gastos más inelásticos; entonces, se puede afirmar que las reformas las afecta diferencialmente. El hogar, por excelencia, es un lugar de cooperación y de conflicto; pero cuando se desintegra son las mujeres las que llevan la peor parte, por lo menos en términos patrimoniales.

### **4.3 Reformas y estrategias de sobrevivencia**

Como se ha demostrado a lo largo de este trabajo, las reformas de ajuste estructural tienen efectos adversos sobre la gente. Los analistas revelaron un aumento en los niveles de pobreza, desempleo, informalidad y precarización de las condiciones de vida de la población. De allí se deriva que sus niveles de vida resulten severamente afectados. Sus manifestaciones revisten no sólo carácter físico sino psicológico, y aqueja sobre todo a las mujeres y los niños. Ante esta situación, los miembros de los hogares despliegan mecanismos que garanticen su reproducción social y material. Dicho en otras palabras, los miembros de los hogares se organizan y desarrollan estrategias que les permita afrontar la carencia de ingresos y recursos de diversa índole para satisfacer sus necesidades básicas. En este sentido, por ejemplo, nuevos miembros del hogar salen a buscar trabajo, y en el interior de los hogares se toman decisiones frente a los gastos, lo que implica su redefinición.

La incorporación de nuevos miembros al mundo laboral responde a una estrategia que les procure un ingreso adicional, accediendo, por lo general, a los puestos más inestables y peor remunerados, que les permita enfrentar el deterioro de sus condiciones de vida. Ante el crecimiento inusitado del desempleo, que afecta drásticamente a los hombres proveedores jefes de hogar, muchas mujeres salen a buscar empleo para compensar la caída de los ingresos de sus hogares. La incorporación masiva de las mujeres, casadas o con pareja, al mercado laboral, es una tendencia generalizada en diversos países de América Latina. Ello es evidente en las últimas décadas como resultado de los procesos de ajuste (Millán y Ahumada, 2005).

También se implementan estrategias de reducción del gasto familiar en diversos frentes, contribuyendo a una disminución del gasto total. Benería (1992) observó cambios en el gasto de los hogares. Por ejemplo, la reducción en el consumo de algunos alimentos como carne, leche y frutas, y el aumento de la deuda de los hogares. Molina (2006) señala la reducción de compras de bienes no esenciales. Se minimiza la cantidad de dinero de la que pueden disponer los miembros del hogar, se disminuye la compra de vestuario y se compran los alimentos más baratos y de peor calidad, entre otros. Este tipo de estrategias de disminución del consumo se combina con la implementación de planes para el incremento de los ingresos, ya que la mano de obra constituye el principal activo de las familias pobres, como se ha indicado en párrafos anteriores.

En resumen, las consecuencias de la aplicación de las reformas sobre la calidad de vida, la salud y el bienestar de la población, son innegables. El trabajo doméstico de las mujeres se intensifica, no sólo de las jefas sino también de los miembros secundarios, sobre todo de las hijas mayores. La necesidad de atender a los niños, ancianos y enfermos, es una tarea extra para las mujeres, lo que incrementa su trabajo no asalariado. Igualmente, la necesidad de asumir tareas que antes se podían contratar, como el lavado y planchado. Entonces la jornada laboral de las mujeres no sólo es más extensa sino que, además, no disfrutan de los beneficios elementales de la se-

guridad social: seguro médico, vacaciones y demás prestaciones sociales.

De igual modo, las reformas estructurales significan una recomposición de los hogares, no sólo reajustando el gasto sino aumentando la tensión sobre el trabajo asalariado y no asalariado de cada uno de sus miembros y, en algunos países, recomponiendo el hogar con el fenómeno de la migración. La redefinición del papel del Estado y su retiro de áreas claves para el desarrollo, ha significado para las mujeres de los estratos más afectados por las reformas, la conformación de tejidos de apoyo informales que les permite desarrollar planes de autoayuda, cooperativos y apoyo comunitario, para paliar la pobreza y crear redes de solidaridad que se denominan “capital social”.

El término estrategia, por lo general, alude a los diferentes ajustes externos e internos que realizan los hogares a nivel interno y externo, con el objetivo de sostener o mantener un nivel de vida que garantice el mínimo vital. Como respuesta al impacto de las reformas, los hogares responden, por lo general, reestructurando a nivel interno su gasto, y participando en el mercado laboral y en actividades no asalariadas y del cuidado. Sin embargo, en el interior de los hogares no se percibe un sustancial cambio en las relaciones de género. Los estudios llaman la atención sobre los roles particulares y diferenciados a los que se adscriben mujeres y hombres, a la hora de adoptar medidas y desplegar estrategias para enfrentar la sobrevivencia. Ocurre que la diferencia sexual de mujeres y hombres se traduce en desigualdad, inequidad y discriminación genérica.

Molina (2006), en su trabajo analizó algunos de los resultados obtenidos en investigaciones sobre estrategias de sobrevivencia con perspectiva de género. También exploró los estudios sobre la carga global de trabajo y uso del tiempo, con el objeto de evaluar las oportunidades que las estrategias de sobrevivencia ofrecen como salida a la vulnerabilidad de las mujeres. En conclusión, las investigaciones dan cuenta de la gran heterogeneidad de estrategias de sobrevivencia, en concordancia con la diversidad sociocultural y económica que presentan las poblaciones en sus países.

Para finalizar, es necesario destacar que, pese al avance de diversas estrategias de supervivencia en algunos países, como es el caso de Perú, Chile, Brasil y Ecuador, en los cuales, incluso, las comunidades han llegado a constituirse en interesantes movimientos sociales y expresiones políticas, el retiro y desmonte del Estado no pueden ser sustituido. El Estado es irremplazable, entre otros, en la potenciación y desarrollo de las capacidades de los individuos y en la asignación macro de los recursos. Le corresponde como tarea esencial al Estado la redistribución del ingreso, con el fin de contribuir a lograr no sólo mayores ritmos de crecimiento sino una sociedad más justa y equitativa.

## **5. A modo de conclusión**

Las reformas estructurales en América Latina pueden definirse de manera diferenciada y su aplicación en los distintitos países no ha sido homogénea. La tendencia general en la región implicó la liberalización de las importaciones, la apertura de las cuentas de capitales y de pagos, la privatización y desregulación de la prestación de los servicios públicos y del sector financiero.

No existe evidencia empírica concluyente que relacione el desempeño del comercio exterior con el mayor crecimiento de los países. Varios países, con diferentes grados de apertura económica, han mostrado altos niveles de desarrollo económico; no obstante, su éxito no está directamente vinculado con el comportamiento de sus exportaciones. Inclusive, en algunos países, como es el caso de México, se encuentra que a mayor apertura menor ritmo de crecimiento económico. La relación mayor apertura-crecimiento de las exportaciones y crecimiento económico, es cuestionada metodológica y empíricamente por investigadores de la propia escuela dominante. La definición del grado de apertura y el diseño de los indicadores estadísticamente significativos, presentan dificultades en su definición.

La privatización y desregulación de los servicios considerados esenciales, contribuye al desmejoramiento en la distribución del ingreso. Es decir, las reformas no favorecen el crecimiento de largo plazo y redistribuyen el ingreso, desfavoreciendo el factor trabajo; dicho de otra manera, las reformas

implican una regresiva distribución del ingreso. Además, la privatización y reorientación del gasto público revela consecuencias diferenciales sobre el ingreso y la carga laboral de las mujeres. La atención sanitaria y la educación de las mujeres se deterioran y, es posible, que el gasto en las niñas se postergue, dado que puede ser visto como una no - inversión económica. Con las reformas, el trabajo de las mujeres se subestima, traducándose en mayor número de horas trabajadas, menos salarios percibidos, menores niveles de educación y participación en trabajos temporales y riesgosos. Esto, sumado al diferente acceso al patrimonio de los hogares y a la creciente participación en la reproducción social de los miembros del hogar, acentúa el sesgo adverso de las reformas sobre las mujeres.

No existe evidencia contundente que asocie la apertura comercial y las reformas con mayor demanda de mano de obra no calificada. La afirmación de que la apertura comercial implicaría una disminución de las diferencias salariales entre trabajo calificado y no calificado, como lo sostiene Heckscher Ohlin, debe ser admitida con reserva. Por el contrario, la experiencia de países como Colombia sugiere un aumento de la brecha salarial entre trabajo calificado y no calificado, como resultado de la aplicación de las reformas. Si bien es cierto se esperaba que la demanda de mano de obra no calificada aumentara, reduciendo la diferencia con el trabajo calificado, por múltiples razones las reformas se acompañan de un aumento de demanda de mano de obra calificada frente a la fuerza de trabajo no calificado. Aunque no ha sido ampliamente documentado, existen indicios claros de que el mayor nivel de calificación de las mujeres ha contribuido a su mayor participación en ciertos trabajos profesionales, contrastando esto con la mayor marginalidad y precariedad de las condiciones laborales de la mayoría de las mujeres ocupadas que no ostentan altos niveles de calificación. Se podría estar configurando una creciente diferenciación en el interior del grupo de las mujeres ocupadas. Esta hipótesis debería ser explorada en estudios posteriores.

Las reformas estructurales no sólo se han acompañado de un aumento del

empleo precario y de altos niveles de informalización, sino de cambios en el plano microeconómico de las empresas y de los hogares. En el caso de los hogares, sus miembros se organizan y desarrollan estrategias que les permita afrontar la carencia de ingresos y recursos de diversa índole, a fin de satisfacer sus necesidades básicas. Dentro de las estrategias desplegadas están, por ejemplo: nuevos miembros del hogar salen a buscar trabajo; se redefinen los gastos y las tareas domésticas en el interior de los hogares; y se constituyen redes de apoyo. No obstante, en el interior de los hogares no se percibe un sustancial cambio en las relaciones de género. Los estudios de género llaman la atención sobre los roles particulares y diferenciados, a los que se adscriben mujeres y hombres a la hora de adoptar medidas y desplegar estrategias para enfrentar la sobrevivencia. Ocurre que la diferencia sexual de mujeres y hombres se traduce en desigualdad, inequidad y discriminación genérica.

## **Bibliografía**

- Abramo, L. y Valenzuela. M. E. (2006). Inserción laboral y brechas equidad de género en América Latina. En: L. Abramo. Trabajo decente y equidad de género en América latina. Santiago. Oficina Internacional del Trabajo. pp. 29-62*
- Aghion, H. (1998). Distribution and political economy. Endogenous Growth Theory. Cap 9. MIT Press.
- Balassa, B., Bueno G. , Kuczynski, P. P. , Simonsen, M. H. (1986). Hacia una renovación del crecimiento en América Latina. Mexico: El Colegio de México, Fundación Getulio Vargas, Institute for international Economics. México. 233 p.
- Banderia, A. y Garcia, F. (2002). Reformas y crecimiento en América latina. *Revista de la CEPAL*, Vol. 77, p.
- Benería, L. (2005). Vinculaciones entre lo global y lo local: patrones de empleo, género e “informalización”. Capítulo IV del libro: Género, desarrollo y globalización: por una ciencia económica para todas las personas. Barcelona: Editorial Hacer.
- Berry, A. (1998). Poverty, Economic Reform, and Income Distribution in Latin America. Londres: Lynne Rienner.
- Berry, A. (2001). Tendencias recientes en la economía convencional y los debates sobre liberalización y globalización. *Cuadernos de Economía*, Vol. 20 no. 34.

- Cagatay, N. y Ozler, S. (1995). Feminization of the labor force: the effects of long-term development and structural adjustment. *World Development*, vol. 23, no. 11, pág. 1883-1894.
- Braunstein, E., Fontana, M. Wood, A., Kucera, D., Milberg, W., Seguino, S., Er-turk, K., Darity, W., Özler, S. (2000). Growth, trade, finance and gender inequality: growth and trade liberalization. *World Development*. Vol. 1. 161 pp.
- CEPAL. (2000) Crecimiento, empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe. Capítulo VIII. Estudio Económico de América latina y el Caribe. 1988-2000. Santiago de Chile.
- Correa, R. (2002). Reformas estructurales y crecimiento en América latina: un análisis de sensibilidad. *Revista de la CEPAL*. No. 76. Santiago de Chile. pp. 89-109.
- Davidson, P. (2003). ¿Qué es erróneo en el consenso de Washington y qué debemos hacer? En. *Cuadernos de Economía*, Vol. 22. No.39.
- Elson, D. (1999). Labor markets as gendered institutions: equality, efficiency and empowerment issues. *World Development*, Vol. 27, No. 3.
- Edwards, S. (1990) El Fondo Monetario Internacional y los países en desarrollo: una evaluación crítica. *El trimestre económico*, Vol. 57 (3). Número 227.
- Edwards, S. (1993). "Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries. *Journal of Economic Literature*, Vol. 31 (3).
- Frankel, J. y David, R. (1999). Does Trade Cause Growth?. *American Economic Review*, Vol. 89 (3). pp.379-399.
- Foxley, A. (1975). Experimentos neoliberales en América latina. Colección estudios Cieplan. Número Especial. Santiago de Chile.
- García, Brígida. La situación laboral precaria: marcos conceptuales y ejes analíticos pertinentes. *Revista trabajo*, tercera época. año 2, no. 3.
- \_\_\_\_\_. (2001). Reestructuración económica y feminización del mercado de trabajo en México. *Papeles de población*. Nueva época. año 7. no. 27.
- Garuda, G. (2000). Los efectos distributivos de los programas del FMI.: análisis mundial. *Desarrollo mundial*., 28, 1031-1051
- Girón, A. (2009). Género y globalización. Colección Grupos de Trabajo. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Buenos Aires.
- Johnson, Harry, G. (1972). The monetary approach to the balance of payments. En H, G; Jhonson. *Further essays in monetary theory*. Allen and Unwin. Londres.
- Lakshmi, Lingam. Structural adjustment, gender and household survival strategies: reiiw of evidences and concerns. <http://www.cew.umich.edu>
- Naím, Moisés. (1995). Las instituciones: el eslabón perdido de las reformas económicas en América Latina. M. Aparicio- W. Easterly En: crecimiento eco-

- nómico. Teoría, Instituciones y Experiencia Internacional.. (Coordinadores). Banco Mundial- Banco de la República. Bogotá. pp. 481-529.
- Medeiros, M. y Costa, J. (2006). Poverty among women in Latin America: feminization or over-representation?. *Working paper*, no. 20. pp. 1-20.
- Millán, C. N., Ramírez G. S. , Prada L. A. (2000). La mujer, artesana de la supervivencia. Ibagué: El Poira.
- Millán, N. y Ahumada, C. (2005). *Género, informalidad y microempresas en los años noventa en Colombia*. M. E. Valenzuela. ¿Nuevo sendero para las mujeres? Microempresa y género en América Latina en el umbral del siglo XXI. Santiago de Chile: Primera ed. Ediciones LOM-Centro de Estudios de la Mujer.
- Millán, C. N., Renza J. H., Prada. L. A. (2008). *La informalidad de subsistencia en Colombia 1996-2006: ¿un problema de género?* . C. M. López. Vías y Escenarios de la Transformación Laboral: Aproximaciones teóricas y nuevos problemas. y otros (Editores Académicos). Colección textos de Ciencias Humanas. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.
- Molina, M. (2006). Estrategias de sobrevivencia e inequidades de género: el caso de Argentina en el contexto latinoamericano. *Enfoques*. Revista de Ciencia Política y Administración Pública. No 5. pp. 67-86
- Morley, S. (2003). Efectos del crecimiento y las reformas económicas sobre la distribución del ingreso en América Latina. *Revista de la CEPAL*. No. 71. pp.23-43
- Mundell, R. A. (1968). International economics, *Journal of International Economics*. Macmillan, Nueva York, Vol. 4. pp. 318-319.
- Pastor, M. (1987). Efectos de los programas del FMI en el tercer mundo: debate y evidencia de Latinoamérica. Sobre el *desarrollo mundial*, Vol. 15. pp. 249-262.
- Puyana, A. y Romero, J. (2005). ¿Growth without increased productivity or better jobs, is development possible?. paper presented at the esrc seminar: human capital, training and labour markets in latinamerica. Institute For the Study of the Americas.(Preliminary). Londres.
- Rodrik, D. y Rodríguez, F. (2000).”Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to the Cross-national Evidence”. *NBER Macroeconomics Annual*, Vol. 15. pp. 261-325.
- Romer, D. (1990). Endogenous Technological change. *Journal of Political Economy*, October Supplement. Vol. 98, No. 5. pp. S71-S102.
- Sachs, J. y Warner, A. (1995). Economic reform and the process of global integration. *Brooking Papers on Economic Activity*, Vol. 6. pp. 1-118.
- Standing, G. (1989). Global Feminization through flexible labor. *World Development*, Vol. 17, no. 7. pp. 1077-1095.

- Stiglitz, J. (2003). El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América latina. *Revista de la CEPAL*. No. 80. pp. 7-41.
- \_\_\_\_\_. (2000). Lo que aprendí de la crisis económica mundial. *Cuadernos de Economía*. Volumen XIX no.32. pp. 244-254.
- Taylor, Lance (1988). La apertura económica: problemas hasta finales de siglo. *Trimestre Económico*, Vol. 55 (1). pp. 67-174.
- Vial, J. y Cardoso E. (1992). Adonde va América latina. Balance de las reformas. Santiago de Chile: CIEPLAN.
- Villarreal, R. (1983). La contrarrevolución monetarista en el centro y la periferia. *El Trimestre Económico*, Vol. 50 (1), Número 197. pp. 429-473.
- \_\_\_\_\_. (1985). La contrarrevolución monetarista: Teoría, política económica e ideología del neoliberalismo. México: Ediciones Océano, S. A. Cuarta edición.
- Vreeland, J. R. (2002). The effect of IMF programs on labor. *World Development*. Vol.30, No.1, pp. 121-139.
- Williamson, J. (1990). Latin American Adjustment: How much has happened? Washington, D.C. Institute for International Economics. *Econstor*, Vol. 127, Iss. 2, pp.421-423

# Las reformas económicas y la feminización del mercado laboral en Colombia: 2001-2008<sup>5</sup>

## 1. Introducción

Colombia emprende un conjunto de reformas políticas y económicas en la década de los noventa, tendientes a consolidar el modelo de mercado. Reformas inspiradas en la concepción del llamado Consenso de Washington, que consistieron, fundamentalmente, en la apertura económica, la reducción de la función económica y social del Estado en beneficio del sector privado y, en términos generales, el establecimiento de las condiciones más favorables para la inversión extranjera. La puesta en marcha de estas medidas ha tenido un profundo impacto, expresado en el deterioro de las condiciones laborales para cierto grupo de trabajadores. La desregulación del mercado laboral y el aumento de la flexibilidad de los procesos de trabajo generaron nuevos desafíos, especialmente a medida que la competencia en el mercado inducía la búsqueda de reducciones en los costos de producción.

En el siguiente apartado se condensan algunas ideas en torno a las consecuencias que ha tenido la reestructuración económica sobre el mercado laboral. El análisis se centra en los cambios experimentados por la fuerza de

---

5 Este trabajo es resultado de un proyecto de investigación más amplio sobre mercado laboral en Colombia financiado por la Oficina de Investigaciones y Desarrollo Científico de la Universidad del Tolima.

trabajo, resultado de los procesos de reestructuración y ajuste económico, lo que lleva a una reorganización de la vida pública y privada de la población masculina y femenina, con consecuencias diferentes para cada uno de ellos. Luego, se formulan algunas consideraciones sobre el mercado laboral y género en Colombia, se analiza el mundo laboral para las mujeres en Colombia con los datos propios de nuestro contexto. Los datos son extraídos de las encuestas de hogares, II trimestre, que aplica el DANE. Enseñada, se realiza el análisis de transformación de los mercados laborales en Colombia para el período 2001-2008. Para ello, se elaboraron una serie de cuadros que muestran la distribución de la fuerza de trabajo ocupada, por sector y rama económica, durante el 2001-2008. También se seleccionaron algunas categorías que muestran la precariedad de la población femenina y masculina; asimismo, se procedió a calcular algunos índices que permitieron analizar el grado de concentración de mujeres y hombres en cada una de las ramas de actividad económica, así como la precariedad laboral. Y, en el último apartado, se presentan algunas conclusiones.

## **2. Reestructuración económica en Colombia**

Durante los años ochenta, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) impulsaron un proceso de reestructuración económica para los países de América Latina y el Caribe, que estaban agobiados por la crisis de la deuda externa. Para ello, las instituciones financieras internacionales promovieron programas de ajuste estructural. Esta nueva lógica de desarrollo impuso la necesidad de adelantar programas de estabilización económica y ajustes que garantizaran la reducción del déficit en la balanza de pagos y la inflación, mediante la reorientación del gasto gubernamental y de los salarios de los trabajadores. De igual manera, se promovió la disminución del tamaño del Estado, la apertura comercial y la privatización de las empresas estatales, como instrumentos para mejorar el desempeño económico de los países. Todo esto se tradujo en una disminución de la intervención del Estado y promovió la inversión extranjera directa, así como de las empresas transnacionales (Ahumada, 1996). Por supuesto, ello generó una desaceleración de la economía colombiana y condujo a un dete-

rioro de las condiciones de vida de la gran mayoría de la población (Millán *et ál.*, 2008).

En este marco, uno de los rasgos centrales de la reestructuración económica fue la búsqueda de mano de obra barata y flexible, como la femenina, que permitiera lograr cuanto antes la tan anhelada competitividad internacional. Esto es sólo una de las maneras en que las transformaciones económicas, promovidas desde la década de los noventa, han contribuido a un incremento de la participación de las mujeres en los mercados laborales. También, la participación femenina se explica porque se involucraron en ocupaciones de tiempo parcial, bajos ingresos, como el trabajo por cuenta propia, y en actividades familiares no remuneradas. En otras palabras, las mujeres recurren a estas estrategias para complementar los ingresos familiares que se han visto disminuidos, como resultados de los procesos de ajuste y reestructuración económica (Millán *et ál.*, 2000).

En tal do, dichas reformas no fueron neutrales en cuanto al género; es decir, influyeron de manera diferencial en mujeres y hombres que participan en el mercado laboral. De acuerdo con García (2001), las reformas afectaron de manera negativa a las mujeres que participan en el mercado de trabajo. Así como se abrieron nuevas posibilidades de empleo para las mujeres, también se potenció su inserción en actividades precarias, con bajos ingresos, sin estabilidad laboral y protección social. Asimismo, las mujeres se han visto afectadas negativamente por los despidos masivos de trabajadores hombres, debido a la reestructuración de las empresas formales, en tanto ellos entraron a ocupar los “mejores puestos” en el sector informal, desplazándolas cada vez más hacia los trabajos de menor escala y reconocimiento social.

Empero, estos no fueron los únicos procesos que incidieron negativamente en las mujeres. Es posible que la reducción del tamaño del Estado y los cambios tecnológicos hayan influido. El Estado tradicionalmente ha absorbido una considerable proporción de mano de obra femenina y la

tecnología ha sustituido la fuerza de trabajo poco calificada por procesos automatizados. Inclusive, cuando se ofrecen programas de reentrenamiento, las mujeres participan en menor grado, debido a sus responsabilidades familiares y a restricciones de horario (García, 2001). Si bien es cierto, estas reformas afectaron y afectan considerablemente a la población femenina, no debería perderse de vista los efectos globales que ellas tienen sobre la fuerza de trabajo en conjunto. En este sentido, es importante estudiar lo que ocurre en el interior de los mercados laborales con respecto a la población masculina. Desde este argumento, la competencia lleva a los empresarios a reducir los costos laborales de la fuerza de trabajo de ambos sexos.



este orden de ideas, la reestructuración económica condujo y conduce a un incremento de contratación de mano de obra, tanto femenina como masculina, con bajos salarios, a tiempo parcial, con contrato a término definido, sin garantías sociales; o bien, se recurre a la subcontratación o al trabajo domiciliario. De esta manera, aquellos aspectos que antes caracterizaban al trabajo femenino, se hicieron y se hacen extensivos a todo el conjunto de la fuerza de trabajo. Con estas consideraciones, se acuña la expresión “feminización de los mercados laborales”, en tanto que las reformas económicas no sólo promueven la vinculación de las mujeres al ámbito laboral, sino porque las formas de ocupación más frecuentes corresponden a trabajos precarios, con bajas remuneraciones y sin protección social que tradicionalmente han caracterizado los empleos femeninos (Standing, 1989; Pedrero, 1996; Millán y Ahumada, 2005; Millán *et ál.*, 2008).

En la actualidad, los cambios señalados impactan los procesos productivos, transformando los patrones de empleo y la relación capital/trabajo. En consecuencia, las estructuras del mercado laboral se desestabilizan y reorganizan. Más aún, como lo señala Benería (2006) el panorama cambiante de la producción, en el nivel micro, ha desembocado en profundas transformaciones en la creación de puestos de trabajo y la generación de nuevas

formas de empleo. Evidentemente, el viejo contrato social entre patronos y trabajadores queda hecho pedazos, traduciéndose en la disminución de la seguridad del empleo y el aumento de los riesgos que empleados y trabajadores en general deben soportar.

Las condiciones del mercado laboral a nivel externo influyen directamente, y con mayor acentuación, en las condiciones contractuales, la organización de la producción, la capacitación de la fuerza laboral y la estructura salarial. Al mismo tiempo, las estructuras internas de las empresas y las nuevas formas de la relación capital/trabajo repercuten en la dinámica del mercado laboral externo. Las tendencias en estas áreas fueron señaladas por Benería (2006). La primera se refiere a una transferencia del empleo desde las actividades centrales hacia las periféricas, que ahora se localizan en empresas pequeñas o se asignan a contratistas independientes. Es decir, en realidad se presenta despido masivo de trabajadores por la necesidad de disminuir costos y competir. La segunda indica un cambio en los contratos de trabajo, expresando una tendencia al empleo inestable. En la base se encuentra la mano de obra poco calificada y el segmento de mayor crecimiento, dentro de la fuerza de trabajo, está en la informalidad o en el empleo temporal (de tiempo parcial). La tercera plantea que los procesos de informalización implican un marcado aumento de la inestabilidad laboral y del número de trabajadores que experimentan las consecuencias negativas del desempleo. Tendencia que afecta, fundamentalmente, a los trabajadores que cuentan con menos niveles de educación. Para la población trabajadora, las elevadas tasas de desempleo que se registran en el país representan una amenaza constante de pérdida de acceso al ingreso. La cuarta esboza una tercerización de la producción hacia áreas de bajos ingresos. Particularmente en las industrias intensivas en mano de obra, ha conducido al deterioro gradual de los ingresos para los trabajadores que se desplazan de un empleo a otro. Finalmente, la quinta tendencia revela que las actitudes de los trabajadores hacia las empresas han cambiado, así como la cultura del trabajo. En otras palabras, la existencia de contratos laborales inestables influye negativamente sobre el comportamiento del trabajador con su empresa.

En síntesis, se puede afirmar que ante la reducción del trabajo en condiciones estables y con garantías sociales (sector formal) un grupo cada vez más considerable de la población femenina y masculina se vincula a actividades en condiciones precarias: trabajo a tiempo parcial, sin protección social y bajas remuneraciones, entre otras.

### **3. Mercado laboral y género en Colombia: algunas consideraciones**

El nuevo modelo de desarrollo impulsó un proceso de transformación del mercado laboral que se expresó, y se expresa, tanto en la composición y dinámica de los sectores como en la composición por sexo de la fuerza de trabajo. Uno de los fenómenos más evidentes es el incremento acelerado de la participación de las mujeres en el mercado laboral, teniendo en cuenta que la demanda laboral es selectiva por sexo, nivel educativo y ciclo de vida de los trabajadores. En ciertos sectores se prioriza la mano de obra femenina debido a algunas ventajas comparativas; en otros se prefiere la mano de obra masculina (López, 1998). Las relaciones entre estos dos componentes deben ser miradas de acuerdo con los cambios en el interior de cada uno de ellos.

Las transformaciones ocurridas en la producción y el intercambio de bienes, en el marco del modelo de desarrollo vigente desde hace más de una década, han llevado a cambios radicales en la composición del capital y el trabajo. Esto, más la convergencia de una serie de factores económicos, sociales y demográficos, entre otros, ha contribuido a alterar la división sexual del trabajo, las relaciones entre mujeres y hombres y los roles de cada uno en los papeles de producción y reproducción dentro del núcleo familiar. En este sentido, factores tales como el aumento en la educación formal, la reducción en el número de hijos y la participación económica, facilitaron la construcción de una mayor autonomía femenina. La separación entre sexualidad y reproducción, y el establecimiento de distintas formas de unión conyugal, incidieron sobre las mentalidades de hombres y mujeres y sobre los espacios ocupados por unos y otras.

Las reformas estructurales implementadas han tenido un impacto sobre el mercado laboral, que puede resumirse de la siguiente forma:

- Aumento de la participación laboral y, en especial, una mayor incorporación de las mujeres al mercado laboral a lo largo del período, aunque con una ligera disminución del mismo en los últimos años.
- Marcada tendencia a la caída en la tasa de ocupación, producto en buena medida de la aplicación de dichas reformas.
- Importante dinámica en el empleo de los llamados “cuenta propia” a lo largo de la década.
- Deterioro en las condiciones laborales de los empleados, expresada en el aumento de los contratos a término fijo, el incremento de la temporalidad y la vinculación a destajo. Aspectos que aparecen claramente formulados en la Ley 50 de 1990 y en la ley 789 de 2002.

En consecuencia, parece existir consenso en que un factor esencial para lograr mayores niveles de desarrollo socioeconómico es alcanzar una mayor equidad social, expresada en la satisfacción de las condiciones básicas para preservar la existencia. Dentro de ese objetivo, la equidad de género adquiere una gran relevancia y es precisamente uno de los temas que han estado en el centro del debate durante los últimos años. Por esto, se debe estudiar con atención la inserción de las mujeres en el mercado laboral, considerando no sólo las condiciones de trabajo, la competitividad y la productividad, sino, muy especialmente, las condiciones sociales<sup>6</sup>.

En Colombia se han realizado varios estudios sobre el proceso de inserción y las condiciones de las mujeres en el mercado laboral (Henaó, Parra y Guterman, 1998; Sarmiento y Vargas, 2002; Millán & Ahumada, 2005; Cór-

---

6 Dada la relevancia que han adquirido estos temas y como parte de la estrategia de integración de enfoques de equidad de género, el Departamento Nacional de Planeación -DNP- consideró importante prestar, en los últimos años de la década de los noventa, asistencia técnica a las unidades y divisiones para el mejoramiento de la producción y procesamiento de las estadísticas económicas y sociales que sirvan, por un lado, al propósito de contar con los sistemas desagregados por sexo, y por el otro, facilitar el análisis de la información, como base para futuros planes de desarrollo nacional y, lógicamente, para el diseño y rediseño de las políticas sociales.

doba, 2007; Millán *et ál.*, 2008; entre otros). Dichos trabajos mostraron, en general, los avances que han tenido las mujeres colombianas en el mercado laboral, en términos cualitativos y cuantitativos. También revelaron que la jefatura de hogar, tanto para hombres como para mujeres, tiene un efecto positivo sobre la participación. La proporción de mujeres jefas de hogar ha incrementado la participación femenina<sup>7</sup>. Otra variable que destacaron fue la presencia en los hogares de niños menores de seis años, quienes, en las familias pobres, dificultaban la inserción de las mujeres en el mercado laboral. Subrayaron, además, el efecto diferencial que establecía la conyugalidad en otras épocas: las mujeres casadas y en unión libre presentaban las menores tasas de participación, la cual tiende a reducirse. En suma, el hecho de que los hombres trabajen o tengan mayores ingresos no implica que las mujeres permanezcan inactivas o se retiren del mercado laboral al emparejarse, máxime en sectores pobres, en donde ellas están más presionadas para buscar algún tipo de ingreso.

A pesar de los avances que se han registrado en el país, en términos de la inclusión de la población femenina en el mercado laboral, perviven relaciones de inequidad y desigualdad entre los dos sexos. Ello entraña discriminación y maltrato, y relega a la mujer a empleos precarios y posiciones inferiores, obedeciendo a modelos culturales patriarcales, con poco reconocimiento, cuyas singularidades se esconden tras el velo de la esfera privada de la sociedad y la sujetan a un rol reproductor y cuidador de la fuerza laboral (Escuela Nacional Sindical, 2011).

#### **4. Comportamiento del mercado laboral en Colombia 2001-2008**

En la pasada década, la economía colombiana mostró un comportamiento inestable y con gran vulnerabilidad ante los choques internos y externos. Después de la crisis de 1999, al caer considerablemente la producción, se

---

7 Algunos estudios demuestran un alto grado de asociación entre jefatura femenina y pobreza. Otros, por el contrario, afirman que dicha asociación no puede asumirse como unívoca. Según las estadísticas oficiales, el 30 por ciento de los hogares en Colombia presentan jefatura femenina.

inició una fase de recuperación en la que se destacó el 2005, 2006 y 2007 como años de expansión, pues su crecimiento promedio fue del 6.7 por ciento. Sin embargo, el ciclo económico cambió su rumbo durante 2008-2009, presentándose desaceleración, por cuanto el primero tuvo un crecimiento del 2.5 por ciento y el segundo sólo del 0.4 por ciento; producto de esto, algunos de los hechos más visibles fueron: la caída en los principales sectores productivos, el deterioro del mercado laboral, el complejo panorama internacional, el impacto a nivel mundial de la crisis financiera de Estados Unidos desde 2007 y las restricciones comerciales impuestas por el gobierno venezolano (Correa y Tangarife, 2010).

En Colombia es preocupante la evolución de la tasa de informalidad: pasó del 60 por ciento en 1999 (cuando el país estaba en una de las peores recesiones de su historia) a 58 por ciento en 2007 (cuando la economía colombiana presentó el mayor de sus crecimientos en muchas décadas). Ello puede ser el resultado de la reducción en las políticas dirigidas hacia la generación de empleos de calidad.

Desafortunadamente, la informalidad se ha convertido en el factor más neurálgico de la elevada tasa de desocupación que afecta al país. Así pues, la informalidad de subsistencia se convirtió en la única opción laboral para miles de trabajadores, sin mayores grados de educación y aún con educación superior (Millán *et ál.*, 2008). Podría decirse, entonces, que durante los últimos años la economía colombiana destruyó más empleos asalariados para trabajadores (sin estudios universitarios) de los que generó.

De acuerdo con Correa *et ál.* (2010) es posible apreciar que en los últimos años el rebusque se convirtió en una forma de vida, apoyado en gran parte, por los subsidios a la salud y programas como Familias en Acción, que disminuyeron los incentivos para la formalización laboral. Aunado a esto, las exenciones tributarias a la inversión incentivaron a las empresas a sustituir trabajo por capital: las nuevas empresas que entraron al país, como consecuencia de las exenciones a la inversión, fueron empresas intensivas

en capital, pero no generaron empleos suficientes. Pese a ello, para explicar la poca demanda de fuerza de trabajo por parte de las empresas, algunos recurren al argumento de que los costos laborales (contribuciones a la seguridad social y los impuestos a la nómina) aún son altos en Colombia.

Al hacer un recuento del comportamiento de los principales indicadores laborales para la década 2001-2009, se encuentra que, para el 2001, la tasa de desempleo nacional se ubicaba alrededor del 15 por ciento y para el 2009 llega al 12 por ciento. Sin embargo, se debe tener presente que con el cambio metodológico hecho por el DANE en 2006, estas cifras pueden estar sobre o subvaloradas. Ahora bien, en el caso de la tasa de desempleo de las 13 áreas metropolitanas, pasó del 18.2 al 13 por ciento. En el caso de la población joven, se destaca su alta tasa de desocupación, comparada con el total de la población nacional, pues durante la década se presentaron tasas por encima del 20 por ciento. Esta situación resulta más alarmante para el caso de las mujeres, pues su tasa de desocupación alcanzó, en promedio, el 29 por ciento.

A nivel nacional, la tasa de ocupación estuvo alrededor del 53 por ciento. Podría decirse que no sufrió cambios significativos para el país, pues el periodo de mayor crecimiento fue entre 2008 y 2009, cuando creció en 2 puntos porcentuales: pasa del 51.9 al 53.9 por ciento. En cuanto a las 13 áreas metropolitanas, en el 2001 la tasa de empleo fue del 52.7 por ciento, manteniendo su tendencia creciente durante la década, y en el 2009 fue de 56.2 por ciento.

Durante el periodo 2001-2009 las posiciones ocupacionales que más crecen son obrero-empleado particular, trabajador por cuenta propia y jornalero. En el caso de los trabajadores por cuenta-propia, sumaron 6.423.000 en el 2001 y en el 2009 llegaron a 7.848.000. Al contrario, la situación de los obreros-empleados del gobierno disminuye considerablemente al pasar de 1.106.000 a 840.000, lo que, en términos porcentuales, quiere decir que para el 2001 representan el 7.0 por ciento del total de ocupados, y para el 2009 tan sólo el 4.5.

## **5. El mundo laboral para las mujeres en Colombia: 2001-2008**

Para las mujeres el mercado de trabajo muestra altas tasas de informalidad, subempleo e inactividad y, como se demuestra en este trabajo, una alta concentración en ramas de la economía de menor crecimiento. Además, a ello se suma el aumento en las brechas salariales y educativas respecto de los hombres (que permanecieron en el tiempo y se acentuaron). El resultado: las mujeres fueron las más pobres entre la población pobre del país. Muchas pueden ser las razones para su difícil acceso al mercado laboral, sobresaliendo la pobreza, que asocia variables como el número de hijos e hijas, las altas tasas de analfabetismo –representativa para las mujeres rurales–, la no posesión de la tierra y la propiedad, la permanencia en los roles tradicionales, el aumento en la jefatura de hogar, el menor acceso a los servicios públicos y la reducción del gasto público en atención a la infancia, la discapacidad, las personas enfermas y la población adulta mayor (Correa *et ál.*, 2010). Estos aspectos afectan las posibilidades de empleo femenino y las lleva a vincularse al sector de la economía informal y al subempleo, sumándole inestabilidad y flexibilidad a sus condiciones de trabajo.

Otro asunto que cobra importancia para la vida de las mujeres y la situación de pobreza que enfrentan, tiene que ver con las características demográficas de la población (vistas desde una perspectiva de género) en relación con la presencia de las mujeres en el sector informal de la economía. Según Correa *et ál.* (2010: 48 y 49) en Colombia, durante la década de los noventa, nacieron más hombres que mujeres, pero la expectativa de vida de ellas fue superior en cinco años a la masculina, debido a la alta tasa de mortalidad de los hombres entre los 15 y 49 años de edad. Esto hizo que las mujeres de mayor edad (tercera y cuarta edad) ganaran mayor peso poblacional en relación con los hombres. Lo anterior guarda una relación con el mercado laboral, por cuanto la población femenina estuvo sobre-representada en la economía informal, donde no hubo un cubrimiento de contingencias laborales (invalidez, vejez o riesgos asociados a la vida laboral) y puso a las mujeres en la eventualidad de la pobreza o de la indigencia social, debido

a las limitaciones para acceder a empleos formales y con garantías sociales.

**Cuadro 1.** Colombia. Tasa de desempleo, según sexo. Total nacional. 2001- 2009

	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>	<b>Total Nacional</b>
2001	19.3	12.0	15.0
2002	19.8	12.5	15.5
2003	18.5	10.9	14.1
2004	17.9	10.7	13.6
2005	15.8	9.1	11.8
2006	16.1	9.2	12.0
2007	14.8	8.7	11.2
2008	15.1	9.0	11.5
2009	15.8	9.3	12.0

Fuente: DANE- Encuesta continua de hogares. 2001-2006. Gran Encuesta Integrada de Hogares. 2006-2009

Según el DANE, en Colombia, durante 2004, existieron siete millones ciento cinco mil mujeres empleadas (41 por ciento del total de empleados) concentradas en sectores como: servicios (38 por ciento), comercio (48), industria (43 por ciento) y establecimientos financieros (40 por ciento). En este mismo año, las ramas que mayor empleo generaron fueron, en su orden: comercio (25 por ciento), servicios (22.4 por ciento) y agricultura (19.5 por ciento). El crecimiento entre 2003 y 2004 de estas actividades fue de 1.4 por ciento. Los hombres, principalmente, se emplearon en la rama de agricultura (28.3 por ciento) y las mujeres en la de servicios (38.5 por ciento). Sin embargo, se presentó un importante decrecimiento de la participación de los hombres en la agricultura (10.2 por ciento) mientras la participación de las mujeres aumentó 0.5 por ciento en los servicios.

Además de los factores mencionados, las mujeres se convierten en objetivo estratégico dentro de la reestructuración de las empresas para disminuir costos laborales y flexibilizar las contrataciones y las jornadas de trabajo. Esto

tiene un doble efecto: contribuir a incrementar la participación de las mujeres en el empleo y extender la jornada y fortalecer estructuras de muy bajo nivel de remuneración a la mano de obra femenina ocupada como temporal. En la medida en que las mujeres continúan asumiendo la casi totalidad de las responsabilidades económicas y la crianza de los hijos, aunque las jornadas flexibles no reducen el total de horas trabajadas, sí permiten una organización del tiempo que haga compatibles las dos jornadas. De esta forma, ellas tienden a convertirse en las principales proveedoras de ingreso del hogar en condiciones bastante inestables y precarias. La tasa de ocupación muestra un crecimiento constante entre 2001 y 2003, mientras que en el 2004 disminuye en 1.0 punto (53.0 por ciento) frente al mismo periodo del año anterior.

En general, en la última década las tasas de desempleo femenino son superiores a las masculinas. En promedio, se puede afirmar que mientras la tasa de desempleo masculina fue de alrededor del 10 por ciento, la femenina alcanzó el 17 por ciento. Aunque las tasas de desempleo en este período tendieron a disminuir durante los últimos años, como se observa en el Cuadro 1, tal disminución no representó un cierre de las brechas que existen entre hombres y mujeres.

**Cuadro 2.** Colombia. Tasa global de participación (TGP) de las mujeres, cabecera y resto. 2001-2009

	<b>TGP Mujeres Cabecera</b>	<b>TGP Mujeres Resto</b>
2001	53.6	37.5
2002	53.6	38.1
2003	54.3	39.8
2004	52.6	37.8
2005	52.0	34.9
2006	51.1	32.4
2007	50.9	29.3
2008	51.2	30.3
2009	54.1	34.3

Fuente: Tomado de Correa y Tangarife (2010)

La brecha en las tasas globales de participación, entre cabeceras municipales y resto, se incrementan a partir de 2004 (Cuadro 2). La TGP es un buen indicador de la oferta de mano de obra y se encuentra vinculada a fenómenos demográficos, sociológicos y económicos. La TGP de la cabecera es muy dinámica y, posiblemente, revela la evolución del mercado laboral urbano, en tanto mayor participación de las mujeres y de mejores niveles educativos o la entrada de miembros secundarios del hogar, como producto de la crisis y de la caída de los ingresos en los hogares. Esta situación sugiere que cada vez más mujeres se insertan en el mercado laboral y ganan mayor independencia económica. Entre las que aún se encuentran por fuera del mercado laboral, persiste la tendencia a ocuparse en esos trabajos invisibles que realizan por sus familias y comunidades, dejando de lado la oportunidad de mejorar su condición a través del acceso al conocimiento, lo que fortalece los roles de género tradicionalmente impuestos y que restringen las opciones para las mujeres.

La hipótesis de algunos teóricos es: el crecimiento del empleo es resultado, en gran medida, de la actividad de las pequeñas empresas, como las de carácter familiar y las de cuenta propia, de pequeña escala y de escaso valor agregado. Esto podría interpretarse como una expansión significativa de la informalidad (Sarmiento y Vargas, 2002).

En relación con el desempleo se evidencian cambios en las tendencias tradicionales. Las mujeres han sido el grupo más afectado por este factor (Cuadro 1). No obstante, un análisis de las tasas de desempleo por edad y sexo, para el conjunto de las principales áreas metropolitanas, muestra que se ha disminuido la brecha entre las tasas de desempleo entre hombres y mujeres durante los últimos años. Dicha disminución por sexo se puede explicar por un mayor aumento de la participación laboral femenina y un incremento en el desempleo masculino, lo que muestra un cambio en la demanda de trabajadores por sexo. En el periodo 2001-2009, se resalta que la tasa de desempleo femenino sigue siendo superior a la masculina. La población desocupada sufrió una caída generalizada en el 2004, especial-

mente en el grupo de las mujeres. La reducción que se registró entre 2003 y 2004 fue de 129.000 para el total de población de las trece áreas. En 2004 había 91.000 mujeres (54.4 por ciento) y 39.000 hombres desocupados, respecto de 2003.

Ahora bien, es importante destacar que la condición de sexo y edad generan comportamientos significativamente diferentes en la ocupación. Los hombres entran más tempranamente al mercado de trabajo y su permanencia es mayor, mientras las mujeres acceden más tarde y su ciclo laboral es más reducido. Llama la atención el hecho de que la curva del ciclo laboral de las mujeres se ha desplazado a rangos de mayor edad, debido a la inserción más tardía, al mantenerse mayor tiempo en el sistema educativo y por la falta de oportunidades de trabajo en el grupo de mujeres jóvenes.

## **6. Transformación de los mercados de trabajo en Colombia: 2001-2008**

El cuadro 3 muestra la variación experimentada por la distribución de la fuerza de trabajo ocupada en Colombia durante el período 2001-2008, sin distinción entre el sector formal e informal de la economía.

Las cifras revelan que, en general, la fuerza de trabajo ocupada, femenina y masculina, se concentró, inicialmente, en las ramas de actividad del llamado sector terciario y, en menor medida, en las ramas del sector secundario y primario. Por ejemplo, durante 2008, la tasa de ocupación en el sector terciario fue para los hombres de 81.8 por ciento y para las mujeres de 77.5 por ciento. En el secundario fue de 35.4 por ciento y 17.9 por ciento para hombres y mujeres, respectivamente. Y en el sector primario fue de 2.0 por ciento del total de la población ocupada masculina y 0.7 por ciento para la femenina.

En general, esta tendencia al descenso de la participación de la fuerza de trabajo ocupada en las ramas del sector secundario y primario, se explica por el impacto de las reformas económicas que se tradujeron en reestructuración y cierre de empresas, así como al deterioro de la agricultura,

provocada por el proceso de una apertura indiscriminada del mercado que posibilitó la importación de productos (Millán y Ahumada, 2005).

No obstante, y más allá de las generalidades sugeridas por el cuadro, hay un detalle sobresaliente. En el caso del sector terciario, durante el período de estudio, se notó un incremento considerable, tanto de la participación masculina (69.2 por ciento para 2001 y 81.8 por ciento para 2008) como femenina (63.1 por ciento para 2001 y 77.5 por ciento para 2008); específicamente, un aumento ascendente en todas las ramas constitutivas de este sector económico: comercio, restaurantes y hoteles, transporte y comunicaciones, establecimientos y servicios comunales y sociales. Ello se expresa en un incremento superior para la población femenina (14.4 puntos porcentuales) sobre 12.6 puntos de la población masculina.

**Cuadro 3.** Distribución Porcentual de la Población Ocupada por rama de actividad y sexo. Total 13 Áreas Metropolitanas. Colombia. 2001-2008.

Sexo	Rama de Actividad	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
HOMBRES	Sector primario	Agropecuaria	2.1	2.3	2.2	2.2	2.3	2.0	1.4	1.6
		Minas y Canteras	0.3	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5
		Total Sector primario	2.4	2.7	2.7	2.7	2.7	2.5	1.8	2.0
	Sector secundario	Industria	19.5	20.0	20.5	21.4	22.1	21.6	22.5	22.6
		Electricidad, gas, agua	0.8	0.8	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.8
		Construcción	8.1	9.2	9.9	9.7	10.7	11.4	12.2	12.0
		Total Sector secundario	28.3	29.9	31.1	31.8	33.7	33.7	35.3	35.4
	Sector terciario	Comercio, Restaurantes, Hoteles	28.7	32.5	33.7	33.0	33.0	33.1	33.1	34.4
		Transporte, Comunicación	12.1	12.7	13.5	14.2	14.7	15.5	16.3	16.7
		Establecimientos	8.7	10.1	10.5	11.3	11.8	12.0	13.0	14.6
		Servicios. Comunales, Sociales	19.7	14.7	15.0	15.4	15.5	16.1	16.4	16.1
		Total Sector Terciario	69.2	70.1	72.5	73.9	74.9	76.7	78.8	81.8

MUJERES	Sector primario	Agropecuaria	0.6	0.5	0.6	0.6	0.6	0.6	0.4	0.5	
		Minas y Canteras	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
		Total Sector primario	0.7	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.5	0.7
	Sector secundario	Industria	15.3	15.9	16.6	16.7	17.3	16.2	17.0	17.1	
		Electricidad, gas, agua	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2	0.2	
		Construcción	0.5	0.4	0.5	0.5	0.5	0.6	0.7	0.6	
		Total Sector Secundario	15.9	16.6	17.3	17.4	18.1	17.2	17.9	17.9	
	Sector terciario	Comercio, Restaurantes, Hoteles	23.3	23.9	24.5	24.2	25.4	25.6	26.8	28.6	
		Transporte, Comunicaciones	1.8	2.0	2.4	2.7	2.9	3.4	4.4	4.2	
		Establecimientos	5.9	6.9	7.3	7.4	7.9	8.1	9.7	11.6	
		Servicios. Comunales, Sociales	32.1	32.9	33.8	33.6	34.3	34.6	34.2	33.2	
		Total Sector Terciario	63.1	65.7	67.9	67.9	70.5	71.8	75.2	77.5	

Fuente: Elaboración propia, utilizando la Encuesta Continua de Hogares y Gran Encuesta Integrada de Hogares. DANE

**Nota:** El porcentaje para cada Rama de Actividad y Sexo se estimó sobre el Total de la población Ocupada por Sexo en cada año correspondiente.

El incremento en cuestión connota que, tanto los hombres como las mujeres, irrumpieron en actividades propias del sector terciario, por cuanto éste admite pocas exigencias para la ocupación de la mano de obra y menores inversiones en capital (Millán y Ahumada, 2005). En términos más concretos, las ramas de este sector no exigen mayores niveles de cualificación y las actividades desarrolladas implican menores niveles de inversión en tecnología.

Del mismo modo, las ramas dedicadas a los servicios de transporte, comunicaciones y establecimientos, favorecieron la participación masculina y femenina en una proporción casi igual. Para los hombres representó el 20.8 por ciento en 2001 y 31.3 por ciento en 2008. Mientras tanto, para las mujeres fue de 7.7 por ciento en 2001 y 15.8 por ciento en 2008. En ambos

casos hubo un incremento, aunque muy notable de la población masculina (13 por ciento) en relación con la femenina (5.5 por ciento) a lo largo del periodo.

Estos resultados obedecen a que los hombres, tradicionalmente, se han ocupado de actividades propias de los servicios de transporte, comunicaciones y establecimientos, develando, consigo, una masculinización de este tipo de oficios.

A la par, el cuadro en cuestión revela una diferencia entre la población masculina (19.7 por ciento en 2001 y 16.1 por ciento en 2008) y la femenina (32.1 por ciento en 2001 y 33.2 por ciento en 2008) involucrada en las ramas de servicios comunales y sociales. En el caso de los hombres se aprecia una disminución. Entretanto, para las mujeres se aprecian variaciones poco significativas. Es decir, la tasa de ocupación femenina en esta rama se mantiene casi constante: alrededor del 33 por ciento.

En contraste con las ramas masculinizadas, la presencia de las mujeres gana peso en los servicios comunales y sociales, porque son aéreas feminizadas; es decir, privilegian actividades consideradas propias de la condición femenina: cuidado, asistencia y educación preescolar, y aseo, entre otras, las cuales son reconocidas como una prolongación inherente a los roles de género, transmitidos de generación en generación.

Una síntesis contundente, que se desprende de la información consignada en el Cuadro 3, consiste en que la participación de las mujeres en el sector terciario de la economía, a lo largo del período, fue mayor –creció en 14.4 por ciento– y que la participación de los hombres sólo aumentó 12.6 por ciento. Posiblemente, porque ellas se vincularon a ciertas ramas de la actividad económica, propias del sector de los servicios, específicamente en tareas vinculadas con sus roles de género.

Ahora, el cuadro 4 expresa la precariedad de la fuerza de trabajo ocupada

(femenina y masculina) en Colombia, entre 2001 y 2008, a través algunas categorías en las que se pueden clasificar a los trabajadores/as, e indican las condiciones menos favorables dentro del mercado de trabajo.

En este sentido, y como lo muestra el cuadro, la población masculina y femenina ocupada, en la categoría de *no asalariados*, representó, entre 2001 y 2008, un incremento de su participación en el mercado laboral en dos puntos porcentuales. Sin embargo, la situación es mucho más grave para las mujeres en relación con los hombres, por cuanto el porcentaje de ocupados es mayor que el de ocupadas.

Asimismo, permitió apreciar, a través de la categoría de *establecimientos pequeños*, una diferencia notable. Para los hombres, el nivel de ocupación decrece dos puntos porcentuales entre 2001 y 2008. En el caso de las mujeres sucede lo contrario: hay un aumento de dos puntos.

A su vez, por medio de la cuarta categoría (*ganan menos del mínimo*), el cuadro puso en evidencia una disminución de las personas (hombres y mujeres) que devengan un salario mínimo legal vigente, haciéndose muy notable en la población masculina, especialmente entre 2006 y 2008, mas no en la femenina.

De forma similar, las dos últimas categorías arrojaron algo análogo a lo anterior. El porcentaje de hombres y mujeres que trabajan a tiempo parcial y sin prestaciones, tendió a disminuir. En el caso de la población masculina decreció nueve y diez puntos, respectivamente. En el caso de la población femenina, aumentó nueve puntos, exceptuando las que tienen prestaciones, ya que decreció casi siete puntos.

**Cuadro 4.** Distribución porcentual de la fuerza de trabajo femenina y masculina en algunas categorías seleccionadas\*. Colombia. 2001-2008

Sexo	Categoría	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Hombres	No Asalariados	25.5	25.2	24.9	24.9	24.0	23.5	24.3	27.4
	Establecimientos Pequeños	55.3	53.4	53.9	54.0	53.7	53.6	53.7	53.6
	Sin Ingresos	0.8	0.6	0.5	0.4	0.4	0.5	0.8	0.7
	Ganan menos del mínimo	20.7	25.4	22.4	21.2	17.8	18.0	15.9	15.1
	De tiempo parcial	43.2	42.2	41.7	41.9	41.4	42.1	34.7	34.6
	Sin Prestaciones	17.8	15.6	15.3	14.2	11.3	12.8	8.7	7.8
Mujeres	No Asalariados	17.4	17.9	18.1	17.4	17.1	16.8	17.3	19.6
	Establecimientos Pequeños	44.7	46.6	46.1	46.0	46.3	46.4	46.3	46.4
	Sin Ingresos	0.8	0.5	0.6	0.5	0.5	0.5	0.9	0.8
	Ganan menos del mínimo	20.7	24.7	22.1	21.1	19.9	19.8	20.0	19.6
	De tiempo parcial	56.8	57.8	58.3	58.1	58.6	57.9	65.3	65.4
	Sin Prestaciones	11.9	10.4	10.3	9.3	7.5	8.6	5.5	4.8

Fuente: Elaboración propia con base en la Gran Encuesta Integrada de Hogares. II Trimestre. DANE

- \* Cada renglón del cuadro se refiere a dimensiones diferentes de la participación en la fuerza de trabajo y debe interpretarse de manera independiente.
- \* Las categorías seleccionadas corresponden a:
  - No asalariados*: porcentaje del total de los(as) ocupados(as) no asalariados vinculados/as a establecimientos pequeños: porcentaje del total de los(as) ocupados(as) en establecimientos de hasta 5 empleados.
  - Sin ingresos*: porcentaje del total de los(as) ocupados(as) que no recibe ingresos. Ganan menos de un salario mínimo legal vigente (smlv) porcentaje del total de los(as) ocupados(as) que percibe menos del smlv.
  - De tiempo parcial*: porcentaje del total de los(as) ocupados(as) que labora menos de 35 horas a la semana. Sin prestaciones sociales porcentaje del total de los(as) ocupados(as) sin seguridad social.

Aunque estos datos sugieren interrogantes que podrían ser estudiados en una próxima investigación (¿Qué explica la mejora, si es que la hay, en las condiciones laborales para los hombres? O, por el contrario, ¿Las condiciones laborales de los hombres empeoraron y desistieron de buscar empleo?) es oportuno destacar dos elementos valiosos.

Primero. Los impactos de las reformas laborales han incrementado la pre-

sencia de las mujeres en actividades a tiempo parcial. Por ello, se registró, entre 2001 y 2008, un crecimiento en el porcentaje de población femenina vinculada a esta categoría, expresada en un incremento de 8.6 puntos.

Lo anterior indica que, por la flexibilidad laboral y dada su condición de género, las mujeres pueden trabajar menor número de horas y combinar el trabajo remunerado con las tareas de reproducción social y material de su hogar. Sin embargo, la remuneración para las mujeres no aumenta. Ocurre, por el contrario, una carga doble de trabajo, acarreando consecuencias nefastas para su salud, su bienestar y el conjunto de relaciones sociales que, se supone, ha tejido con los miembros de su hogar.

Las cifras entregadas por el DANE para el 2008, permiten evidenciar que, en efecto, las mujeres trabajan jornadas laborales más cortas, lo que se traduce en menores ingresos. En promedio, ese año trabajaron ocho horas menos que los hombres en las zonas urbanas. En las áreas rurales esta diferencia llegó hasta las 12 horas. Correa *et ál.* (2010) señaló que el 21.1 por ciento de las mujeres subempleadas, desempeñaron actividades laborales que no se ajustaban a sus competencias laborales y el 34 por ciento recibió menos ingresos. Estas situaciones hicieron que las mujeres tuvieran menores oportunidades para el acceso a los recursos económicos, materiales y sociales.

En el caso colombiano, su manifestación concreta se expresa en el deterioramiento de las condiciones laborales de las mujeres. La necesidad de cubrir los quehaceres domésticos y la exigencia de aportar en el ingreso del hogar, si no su plena manutención, las obligan a insertarse en el mercado laboral flexibilizado, renunciando a la estabilidad otorgada por la formalidad e inmiscuyéndose en dinámicas parciales y precarias, en cuanto a los ingresos. Inclusive, las tendencias a la alta participación en actividades de tiempo parcial manifestadas por el cuadro, así sean mínimas, dan cuenta de esto.

**Cuadro 5.** Proporciones Relativas\* de participación masculina y femenina en las diferentes Ramas de Actividad. Colombia, 2001-2008.

Sexo	Ramas de Actividad Económica	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
HOMBRES	Agropecuaria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Minas y Canteras	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Industria	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
	Electricidad, gas, agua	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Construcción	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
	Comercio, Restaurantes. Hoteles	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
	Transporte, Comunicaciones	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
	Establecimientos	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
	Servicios Comunales, Sociales	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
MUJERES	Agropecuaria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Minas y Canteras	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Industria	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
	Electricidad, gas, agua	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Construcción	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Comercio, Restaurantes, Hoteles	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
	Transporte, Comunicaciones	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	Establecimientos	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
	Servicios Comunales, Sociales	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7

Fuente: cálculo de los autores con base en la Encuesta Continua de Hogares 2001 - 2006 y la gran Encuesta Integrada de Hogares 2006 – 2008. DANE

\* Las proporciones relativas se refieren al porcentaje de trabajadores(as) en diferentes ramas de actividad, dividido entre el porcentaje de hombres y mujeres respectivamente, que participan de la fuerza de trabajo ocupada. Las cifras menores a uno significan concentración menor de hombres y mujeres en dichas ramas de actividad, y las que se aproximan o son mayores a uno indican lo contrario.

Segundo. Como lo mostró el cuadro 4, hay una considerable disminución de la población trabajadora que no tenía ningún tipo de prestaciones sociales (en el caso de la población masculina, pasó de 17.8 por ciento en 2001 a 8.1 por ciento en 2008; y la femenina, de 11.9 por ciento en 2001 a 4.6 por ciento en 2008) ocasionada, probablemente, por una tendencia a la

inserción, casi exclusiva, en actividades que garanticen el pago de la protección social en materia de salud o por su inclusión en el SISBEN, el cual garantiza, medianamente, la inclusión en el sistema de protección en salud.

Finalmente, el cuadro 5 muestra el porcentaje de hombres y mujeres dentro de la fuerza de trabajo en su conjunto. Mientras el cuadro 6 formula la relación entre el porcentaje de hombres y mujeres en las diferentes categorías seleccionadas, las cuales permiten una aproximación a la precarización de la fuerza de trabajo.

A partir de los índices del cuadro 5, se puede afirmar que la participación de los hombres y las mujeres en la rama industrial, de comercio, restaurantes y hoteles y de servicios comunales y sociales, permaneció constante durante el periodo 2001-2008. Es decir, durante ocho años no hubo un incremento de la participación de la población en estas ramas de actividad.

Sin embargo, la rama de servicios comunitarios y sociales ofreció un mayor espacio para la población ocupada femenina, tal y como el índice lo muestra. Ello corrobora que, sin duda alguna, la rama de servicios comunitarios y sociales concentra, en mayor medida, a las mujeres, por cuanto las tareas que desarrollan se emparentan con sus roles tradicionales de género.

En cuanto al cuadro 6, revela inicialmente que los hombres y las mujeres, en términos hipotéticos, al enfrentar altos niveles de desempleo, no les queda otra alternativa que autoemplarse o emplearse en pequeños negocios, muy posiblemente de carácter familiar, lo que representa la única alternativa para procurarse un ingreso.

**Cuadro 6.** Proporciones relativas de participación masculina y femenina en las Categorías Seleccionadas. Colombia. 2001-2008.

Sexo	Categorías	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Hombres	No Asalariados	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
	Establecimientos Pequeños	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
	Sin Ingresos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Ganan menos del mínimo	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
	De tiempo parcial	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,6	0,6
	Sin Prestaciones	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1
Mujeres	No Asalariados	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
	Establecimientos Pequeños	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
	Sin Ingresos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Ganan menos del mínimo	0.5	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4
	De tiempo parcial	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.5	1.5
	Sin Prestaciones	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1

FUENTE: Elaboración propia con base en la Encuesta Continua de Hogares 2001 - 2006 y la Gran Encuesta Integrada de Hogares 2006-2008. DANE

**Nota:** Las proporciones relativas se refieren al porcentaje de trabajadores hombres y mujeres en diferentes ramas de actividad, dividida entre el porcentaje de hombres y mujeres ocupados(as) respectivamente

Respecto a las mujeres, el cuadro pone al descubierto un alto grado de concentración de la población femenina en la categoría de tiempo parcial, sin desconocer que la participación masculina también es importante. En el caso concreto de las mujeres, representa su inserción en actividades productivas que no implican tiempo completo, lo que puede connotar subempleo por insuficiencia de horas e ingresos, o la posibilidad de alternar el desarrollo de las actividades domésticas con una posible entrada derivada de un trabajo a tiempo parcial, lo que daría pie para otros trabajos de investigación.

## **7. A modo de conclusión**

Con base en el análisis realizado, se puede afirmar, parcialmente, que las reformas económicas implementadas en Colombia han contribuido a la transformación de los mercados laborales, afectando negativamente a los trabajadores de ambos sexos. Por ejemplo, la concentración de hombres y mujeres en establecimientos pequeños (menos de 5 trabajadores) expresa que están participando en el sector informal de la economía, el cual se caracteriza por generar un importante número de empleos, pero en condiciones precarias.

En cuanto al sector terciario, los datos muestran que la brecha de participación de las mujeres y hombres en la rama de servicios comunales y sociales es amplia, por cuanto, posiblemente, las mujeres se vinculan a aquellas ramas de actividad económica del sector servicios donde realizan tareas vinculadas o asociadas con sus roles de género.

La mayor participación de las mujeres en trabajos a tiempo parcial sugiere, muy probablemente, condiciones precarias, lo que se traduce en menores salarios y en la pérdida de las garantías sociales en materia laboral. Asimismo, puede estar relacionado con su condición de género, ya que les permite realizar un trabajo remunerado y, a la vez, encargarse de las tareas de reproducción social y material de los miembros de su hogar.

Finalmente, es de destacar que, ante los altos niveles de desempleo que registró el país, la fuerza de trabajo masculina y femenina recurren al autoempleo o a vincularse en pequeños negocios que, probablemente, son de carácter familiar, lo cual, en últimas, es una manifestación del deterioro de las condiciones laborales.

## **Bibliografía**

Ahumada, C. (1996). El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana. Bogotá D.C: El Áncora editores.

- \_\_\_\_\_. (2000). “Una década en reversa”. ¿Qué está pasando en Colombia? Anatomía de una crisis. Bogotá D.C: El Áncora Editores.
- Benería, L. (2006). Cambios en los patrones de empleo y la informalización del trabajo: tendencias generales y dimensiones de género. *Mujeres y trabajo en América Latina. Desafíos para las políticas laborales*. En Claudia Piras (Ed). Washington, DC. Estados Unidos de América: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Córdoba, C. (2007). Segregación, discriminación e inmovilidad ocupacional una perspectiva de género. C. Córdoba, *Estudio de género en el DANE*. Bogotá D.C. Editorial Universidad Pontificia Javeriana. Pp. 103-104.
- Correa, G. y Tangarife, C.L. (2010). Informe nacional de trabajo decente. Condiciones laborales de hombres, mujeres, niñez y juventud y libertades sindicales en Colombia. Medellín: Ediciones Escuela Nacional Sindical.
- DANE. (2007). Gran Encuesta Integrada de Hogares 2001-2007.
- DANE. (2006). Encuesta continua de hogares 2001-2006.
- Escuela Nacional Sindical. (2011). Informe de coyuntura económica, laboral y sindical de Colombia en 2010. Medellín-Colombia.
- Departamento Nacional de Planeación. (2000). Documento Conpes, Número 3061.
- Duryea, S. y Ureta, M. (2006). La mujer en el mercado de trabajo: los extraordinarios años noventa en América Latina. *Mujeres y trabajo en América Latina. Desafíos para las políticas laborales*. En Claudia Piras (Ed). Washington, DC. Estados Unidos de América: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Flórez, C. (1990). La transición demográfica en Colombia. Efectos en la formación de la familia. Bogotá D.C: Ediciones UNIANDES.
- García, B. (2001). Reestructuración económica y feminización del mercado de trabajo en México. *Papeles de Población. Nueva Época*, 7,(27).
- Gutterman, L. (1999). La mujer en la industria manufacturera. *Género, equidad y desarrollo*. DNP, proyecto proequidad GTZ. Bogotá D.C: Tercer Mundo Editores.
- Henao, M. y Parra, A. (1999). Mujeres en el mercado laboral. *Género, equidad y desarrollo*. DNP. Bogotá.
- López, M. (1999). Mercado laboral colombiano y género. *Macroeconomía, género y Estado*. DNP, Ministerio Alemán de Cooperación Económica y Desarrollo -BMZ- Agencia Alemana de Cooperación Técnica - GTZ y Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- Millán, N. y Ahumada, C. (2005). Género, informalidad y microempresas en los años noventa en Colombia. *¿Nuevo sendero para las mujeres? Microempresa y género en América Latina en el umbral del siglo XXI*. En María Elena Valenzuela (Ed). Santiago de Chile: Ediciones LOM.

- Millán, N. (2000). *La mujer, artesana de la sobrevivencia. Un estudio centrado en hogares pobres de Ibagué*. Ibagué: Editorial EL POIRA.
- Millán, N., Renza J. H., Prada, L. A. (2008). La informalidad de subsistencia en Colombia 1996-2006: ¿un problema de género? *Vías y Escenarios de la Transformación Laboral: Aproximaciones teóricas y nuevos problemas*. En Carmen M. López y otros (Eds). Bogotá D.C: Editorial Universidad del Rosario.
- Rico, A. (2001). Familia, género y pobreza urbana en Colombia: supervivencia y futuro. *Papel Político*. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, (13), p. 23.
- Sarmiento, L. y Vargas, H. (2002). El trabajo de las mujeres en Colombia. Corporación Viva la Ciudadanía, Corporación Casa de la Mujer, Corporación Región, Escuela Nacional Sindical, Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales – Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá.



# La precariedad laboral: ¿un problema de género?

## 1. Introducción

El presente capítulo explora a manera de hipótesis que la precarización de la población femenina vinculada al sector informal depende de la puesta en práctica de las políticas de ajuste fiscal, la crisis del sector productivo y las reformas del Estado. De manera más general: con el auge del nuevo modelo de desarrollo, que responde a un nuevo patrón de acumulación, que se vincula a dos aristas principales: la descentralización y reubicación de los capitales desde los países centrales a la periferia y una nueva segmentada y precarizada organización del trabajo (Berger, 2009; Millán y Ahumada, 2005, Castillo, 2000).

Dicho fenómeno será abordado desde una perspectiva de género, con lo que se propende por un análisis más integral, en aras de visibilizar las condiciones desiguales en que se encuentra la población masculina y femenina frente al problema del mercado laboral. Además, reconocerá las diferencias existentes entre hombres y mujeres como agentes económicos, con papeles distintos y con intereses, necesidades y limitaciones diferentes, en razón de cada género. Se entiende por relaciones de género las constituidas histórica y socialmente entre hombres y mujeres. Las relaciones de género también se circunscriben en el campo de lo económico, en donde se diferencian y demarcan las prácticas materiales para ganarse la vida.

En Colombia se han realizado algunos trabajos sobre el proceso de inserción y las condiciones de las mujeres en el mercado laboral, estudios de corte teórico y empírico que han adoptado el enfoque de género<sup>8</sup>, con el fin de esclarecer su significado e incorporar en la comprensión de los procesos económicos esta dimensión, como elemento importante de la división del trabajo en la mayoría de las sociedades. En ellos se intenta esclarecer el papel de las mujeres en el contexto social, los posibles rezagos y sus diferencias frente a los hombres, en aspectos como educación, salud, mercados laborales, actividad económica y ocupación, salarios, pobreza y violencia, entre otros (Sarmiento y Vargas, 2002; Henao, 1998; Parra, 1998; Guterman, 1998;). Es decir, se ha estudiado lo que tradicionalmente se considera la población económicamente activa -PEA<sup>9</sup>- y sus comportamientos. Son estudios de carácter global que muestran, en el caso de la mujer urbana, un aumento de la participación laboral femenina en el mercado laboral en términos cualitativos y cuantitativos.

Si bien las mujeres han incrementado notablemente su participación laboral en la economía, el mercado no ha mostrado una reacción positiva que les permita insertarse en el sector moderno. Según Pollack (1997) este hecho impulsa a las mujeres a una intensa búsqueda de opciones que van desapareciendo en la medida en que problemas como escasez de capital, bajo nivel tecnológico y desvinculación de los sistemas financieros formales, se hacen cada vez más latentes; por lo que se ven obligadas a vincularse con el sector informal, no sólo como estrategia de supervivencia sino porque su ingreso se considera un complemento familiar o porque cada vez más son ellas quienes están a la cabeza de un hogar (Millán *et ál.*, 2000).

---

8 Hoy en día se muestran las posibilidades de utilizar el concepto de género como herramienta en los diferentes niveles del análisis económico para proponer nuevos marcos conceptuales, adelantar diagnósticos de problemas económicos y realizar investigaciones empíricas, con el propósito de formular o reformular políticas.

9 La PEA se define en Colombia como la población mayor de 12 años que ejerce o busca ejercer una actividad económica, e incluye a quienes tienen alguna ocupación remunerada, ayudantes sin remuneración que trabajan 15 o más horas semanales, y a quienes buscan empleo.

Este capítulo se aproxima a una caracterización sobre la precarización laboral en el sector informal de la economía, enfatizando en el trabajo femenino. Para efectos del análisis específico de la precariedad laboral y género, se trabaja con los datos recolectados por el DANE; información obtenida, primero de la Encuesta Nacional de Hogares, módulo Sector Informal Urbano, y segundo, de la Gran Encuesta Integrada de Hogares. Con los datos de la ENH y GEIH, período 1992-2008, se elaboran una serie de gráficas y cuadros que sintetizan la información y que permiten realizar una caracterización general del sector y abordar el análisis desde la perspectiva de género.

La unidad de análisis es la población femenina y masculina ocupada en el sector informal a nivel nacional. Por cuestiones metodológicas, y para efectos del análisis empírico, se utiliza la definición del DANE sobre la informalidad.

En el marco conceptual se presenta, a manera de síntesis, algunas concepciones sobre la informalidad y la precariedad laboral. Ambos conceptos, si bien se refieren a realidades distintas, la mayoría de las veces suelen ser confundidos e, incluso, llegan a ser definidos de manera coincidente. Por esta razón, en el apartado correspondiente se analizan las diferencias e interacciones entre precariedad e informalidad. No obstante, en ocasiones estos fenómenos constituyen dos problemáticas con un trasfondo común. Para efectos del análisis, se propone una definición operativa de precariedad que facilite el manejo empírico de la información. Se realiza el análisis pertinente y, en la sección final, se exponen a modo de conclusión los aspectos relevantes del capítulo.

Se espera que este trabajo sea un punto de partida para nuevos análisis sobre el tema de la calidad del empleo que se genera en Colombia y posteriores análisis sobre el mercado laboral.

## **2. Marco conceptual**

### **2.1 Reformas estructurales, informalidad y precariedad laboral**

En Colombia, al igual que en otros países, el mundo del trabajo ha estado sometido a transformaciones profundas, cuyo trasfondo va más allá de lo laboral. Las nuevas dimensiones de la globalización han conducido a una economía de nuevo cuño, caracterizada por la flexibilidad (Yañez, 2004). Tendencia manifiesta, entre otros, en la erosión de la relación laboral y la emergencia de nuevas formas de empleo y relaciones laborales y sociales, principales aspectos de la precarización laboral.

Con el objetivo de insertar la economía en el contexto de creciente globalización, el Estado colombiano se planteó el incumplimiento de un conjunto de funciones desarrolladas hasta ese momento. Entre ellas, dejar de regular la desigual relación de fuerzas entre capitalistas y trabajadores, con el consiguiente fortalecimiento del actor más poderoso: el mercado (Ahumada, 1996; Moncayo, 2004).

En correspondencia, de forma gradual y más lentamente que las modificaciones producidas en el área económica, el Estado fue promoviendo una serie de cambios que eliminaron la estabilidad del empleo y parte de los beneficios garantes de la protección de los trabajadores: reforma al régimen de contratación temporal, abaratamiento del despido, reducción de aportes patronales a la seguridad social y restricciones a la negociación salarial. De esta manera, se pasó de una legislación laboral de carácter protector a una donde se legitima y refuerza la posición del capital respecto al trabajo (Moncayo, 2004).

Vale la pena destacar que esta desregulación comenzó en la década de los noventa, con la aprobación de la Ley 50 de 1990 y la Ley 100 de 1993, y con posteriores cambios normativos que se expresaron en la Ley 782 de 2002, las cuales socavaron la seguridad social, llevando a que muchos de los que perdieron sus empleos se vieran condenados a la disminución de

sus ingresos y, posteriormente, arrastrados a la pobreza y la desprotección social.

Todas estas reformas, singularmente la última, se justificaron en la necesidad de ajustar los principios laborales a la realidad contemporánea, la modernización e internacionalización de la economía. Era necesario, también, hacer más “flexible” el régimen laboral para incrementar la competitividad de los productos, promover la inversión y aumentar la creación del empleo. En otras palabras, estas reformas orientaban la flexibilización del mercado de trabajo y partían del supuesto de que la legislación laboral tenía un carácter altamente protector, que ponía fuertes restricciones a los despidos e impedía el ajuste del empleo a los ciclos económicos, un mayor crecimiento de la productividad y el registro del trabajo “en negro” (Neffa, 2008). En este sentido, son las leyes del mercado las encargadas de regular el nivel de empleo, los salarios y las condiciones de trabajo. De esta forma, el nuevo papel del Estado legitima y refuerza el proceso de precarización, ya sea fomentando formas de contratación precarias o mediante la inacción frente a las prácticas empresarias de empleo ilegal, como lo afirman Bonofiglio y Fernández (2003).

El nuevo marco regulatorio para el empleo flexible apunta a derribar protecciones al trabajo remunerado, transformar costos laborales fijos en variables y adaptar la fuerza de trabajo, prácticamente, en forma ilimitada, a las “condiciones del negocio” (Yañez, 2004, p. 36). Las consecuencias sociales más notorias de este debilitamiento drástico de la protección laboral y social de grandes grupos de trabajadores y de sus derechos laborales, han sido una mayor inestabilidad y una menor calidad del empleo. En este contexto, la flexibilización laboral se percibe, por parte de los trabajadores y sus organizaciones, como una amenaza.

Ahora bien, respecto a las implicaciones sociales y culturales de la flexibilidad, existen dos posiciones contrapuestas y unilaterales. La primera, reconoce las bondades de la flexibilización, en tanto permite debilitar las estructuras laborales rígidas que organizaban la vida de las mujeres y

hombres, reconocer diversidad de proyectos y estilos de vida y promover mayores grados de individuación, que se traducen en mayores grados de autonomía. Es decir, la flexibilidad ofrece, desde esta perspectiva, la posibilidad de compatibilizar el trabajo productivo y reproductivo. La segunda posición enfatiza en los efectos sociales negativos de la flexibilización, tales como precarización del empleo, desprotección laboral, extensas jornadas laborales y pérdida de control de los trabajadores sobre el tiempo de trabajo y el tiempo libre.

En esta perspectiva, se produjo la transformación de un mercado de trabajo con características duales, donde coexistían un sector formal y otro informal de magnitud reducida, hacia una situación donde la subutilización de la fuerza de trabajo se fue expandiendo en proporciones importantes. De esta manera, la diversidad y discontinuidad de las formas de empleo fueron reemplazando el paradigma del empleo homogéneo y estable, situación que se expresa en la “*erosión de la relación laboral normal*”.

Es necesario aclarar que, respecto a las dimensiones cuantitativas y cualitativas de los llamados “empleo normal o estándar” y “erosión del empleo”, no existe consenso en la bibliografía especializada, entre otras cosas porque el contenido de estas categorías no ha sido esclarecido en forma amplia y suficiente. Sin embargo, se están manejando elementos importantes para la comprensión de estos fenómenos. Para Yañez, quien cita a Dombois (2004), la institución de la *relación laboral normal* se caracteriza por los siguientes elementos:

- El trabajo asalariado es la única fuente de ingreso y subsistencia del trabajador independiente. Este trabajo se ejerce a tiempo completo y proporciona, como mínimo, un ingreso familiar suficiente y regular para subsistir, tanto en las fases de actividad laboral como en las de inactividad laboral; por ejemplo, en el desempleo, la enfermedad y la vejez. La relación laboral es de duración indefinida y la distribución de la jornada de trabajo está normada y estandarizada.
- La relación laboral constituye una etapa más o menos larga en una

trayectoria continua, eventualmente interrumpida por breves fases de cesantía. La edad y permanencia en el empleo, pero sobre todo la antigüedad en la empresa, se expresa en un mejoramiento del status a través del tiempo y en derechos y garantías crecientes.

Las ocupaciones con estas características se convirtieron, en décadas pasadas, en la forma predominante del empleo dependiente, así como en el referente de las políticas laborales y sociales y marco de orientación práctica en el mercado de trabajo.

Por su parte, la *erosión de la relación laboral normal* se expresa, de acuerdo con Dombois, quien de nuevo es citado por Yañez (2004), por medio de tres tendencias: la *creciente heterogeneidad de las formas de empleo dependiente*, la *desestandarización, diversificación y desestabilización de las biografías laborales* y la *pérdida de fuerza reguladora y protectora del sistema normativo legal laboral y social*.

La primera percibe, en términos generales, una fuerte diferenciación de las formas de empleo. Diferenciación con gran importancia empírica, en tanto nuevas formas de empleo dependiente, divergentes de la relación laboral normal, han incursionado. Conocidos también como empleos “atípicos”, favorecen contratos a término definido, temporales y a honorarios, trabajo subcontratado, a destajo, nuevas formas de trabajo a domicilio, entre otros. También, la creciente heterogeneidad de las jornadas laborales y de los sistemas salariales, así como la emergencia de nuevas combinaciones entre diferentes formas de empleo, hacen que la situación de los ocupados ya no sea tan homogénea como antes.

La segunda da cuenta del incremento de formas atípicas de empleo. Junto con el desempleo, contribuyen a la expansión de trayectorias laborales atípicas y discontinuas, las que tan sólo en forma insuficiente permiten acceso al sistema de protección social. Todas aquellas personas que voluntaria e involuntariamente se desempeñan en empleos atípicos, que a menudo ofre-

cen salarios inferiores a los de empleos “normales”, además de fomentar trayectorias laborales discontinuas, no cuentan con prestaciones sociales o sólo pueden contar con prestaciones muy bajas, por ejemplo, en caso de enfermedad. Únicamente las personas que en su vida laboral trabajan en forma continua, a tiempo completo y en formas contractuales “normales”, pueden hoy día esperar una mínima protección.

Y la tercera, como consecuencia de los procesos mencionados anteriormente, se produce la *pérdida de fuerza reguladora y protectora del sistema normativo legal laboral y social*. Ante esta situación, numerosas personas están excluidas de la protección social debido a jornadas laborales reducidas, bajos ingresos, ocupación discontinua, empleos no protegidos por la institucionalidad laboral y social existente.

Con base en estas reflexiones, es posible configurar un marco conceptual para el empleo precario.

## **2.2 ¿Qué se entiende por empleo precario?**

Diversos criterios y enfoques para definir y caracterizar la precarización laboral se encuentran en la bibliografía especializada. Aunque no es el propósito de este apartado realizar un análisis exhaustivo del concepto de empleo precario, resulta interesante mencionar algunas referencias bibliográficas que abordan tal discusión.

La OIT (1988) por ejemplo, propuso utilizar el término de empleo precario para referirse al concepto de empleo atípico, haciendo implícitamente equivalentes los dos conceptos. Sin embargo, cabe destacar que, al respecto, se han adelantado interesantes discusiones que cuestionan y contradicen tal bidireccionalidad (Guerra, 1995; Rodgers, 1989; Leiva, 2000; Yañez, 2004).

Muchos de los nuevos trabajos son considerados “atípicos” y “precarios”, en tanto se vinculan con ingresos bajos, insuficientes para asegurar la subsistencia de los trabajadores, así como con la restricción o falta de protec-

ción laboral y social. Se caracterizan por la exclusión de algunos elementos que antes eran consustanciales a toda relación laboral, como por ejemplo, el contrato a término indefinido con jornada completa. Así, en la práctica, la expansión del empleo atípico, junto con el desempleo, da lugar a la extensión de formas precarias de empleo y a trayectorias laborales también atípicas, vale decir, desestandarizadas y desestabilizadas, como lo expresó Guerra, citando a Leiva (2000).

Para la CEPAL (2001) el surgimiento de formas “atípicas” de empleo, asociadas a su baja calidad, permiten hablar de precariedad. Este empleo atípico fue definido, en oposición al empleo estándar o “decente” (OIT, 2002) el cual se caracteriza por ser reconocido, protegido, seguro y formal. El empleo precario es, entonces, aquel que presenta niveles inferiores de seguridad social, de derechos laborales y de remuneración, en relación con los empleos clásicos. La OIT (2000) definió como empleo precario aquella relación laboral donde falta la seguridad de empleo, uno de los elementos principales del contrato de trabajo. Este término comprende el contrato temporal y el contrato a tiempo fijo, trabajo a domicilio y la subcontratación.

Rodgers (1989) afirmó: el grado en que los trabajos atípicos son precarios varía gradualmente. A pesar que hay ciertas tendencias de los empleos atípicos en dirección hacia la precariedad, es inexacto hacer equivalente el concepto de atípico con el de precario. Él identificó cuatro criterios para la determinación de un empleo precario. Primero, cuando tiene un reducido horizonte de tiempo o cuando existe un gran riesgo de pérdida de empleo. Segundo, cuando existen pocas posibilidades para los trabajadores de controlar las condiciones de empleo. Tercero, cuando no existe protección o la seguridad social no está garantizada. Por último, cuando los bajos ingresos están relacionados con condiciones de pobreza. En total, el concepto comprende por precariedad las dimensiones de inestabilidad, carencia de protección, inseguridad, así como debilidades sociales y económicas, enfatizando que no es una sola dimensión sino la combinación de los diversos factores la que determina un empleo precario.

Labrunée y Gallo (Suárez *et ál.*, 2005) definieron el empleo precario como el que no ofrece seguridad sobre su continuidad, no está protegido por la legislación laboral e involucra al trabajo en relación de dependencia. Según Guerra (Leyva, 2000) el empleo precario es inestable e inseguro cuando es realizado por un trabajador asalariado y carezca de contrato, el cual es su factor más determinante. Un empleo se determina como precario de acuerdo con tres factores: perspectiva de la inseguridad, perspectiva de la inestabilidad y perspectiva de la insuficiencia. Guerra propuso realizar una gradación de precariedad, según la combinación de estos y otros factores.

Para Ameglio (Leiva, 2000) el empleo precario es una expresión sinónima de empleo atípico. Sin embargo, reconoce que hay algunas modalidades atípicas que son voluntariamente escogidas, tales como el trabajo por tiempo determinado y el trabajo a tiempo parcial. Basado en ello propone, por lo tanto, que sean acogidas por la legislación.

Abreu (1995) afirmó que la precariedad está asociada al trabajo eventual, dentro del cual incluye las formas de trabajo temporal o parcial. La autora expresó que, recientemente, este concepto se ha extendido para abarcar también nuevas formas de empleo, como los empleos en firmas pequeñas sin estabilidad o el trabajo subcontratado. Señaló también que a estos trabajos se les considera atípicos en relación con las formas normales, que están institucionalizadas legalmente o a través de convenio, y sostiene que si la precariedad laboral no es regulada, se esconderá bajo la terminología de las nuevas formas de empleo. Abreu se soportó, a su vez, en Appay (1994) y Tilly (1995) quienes afirmaron que la precariedad se transformará en la forma normal del empleo en el futuro.

La precariedad incluye diversas formas de trabajo en todos los ámbitos del mercado laboral, dependiendo de los factores de normatividad, calidad e ingreso, independientemente del sector al cual pueda imputarse. Entre estas formas, se cuentan las actividades no registradas –sin contratos–, el trabajo eventual y el de tiempo involuntario, incluyendo también a un

segmento de los trabajadores independientes y a los patrones y asalariados de micro pequeñas unidades de producción, al trabajo doméstico, al trabajo familiar no remunerado y a todas las formas de ocupación con remuneraciones por debajo del salario mínimo legal establecido. En sentido amplio, la precariedad corresponde a diversas formas de ocupaciones asalariadas y no asalariadas, caracterizadas por la baja calidad, la inestabilidad en el empleo y la escasa seguridad en los ingresos o remuneraciones.

En este orden de ideas, algunos autores señalaron que la informalidad en esta etapa no es sólo producto del atraso, ni exclusivamente estrategia de sobrevivencia de los más pobres; es, sobre todo, el anuncio de las formas que adquirirán en un futuro, ya no lejano, las relaciones de trabajo. En esta medida, la informalidad se convierte rápidamente en formalidad (González, 1998) es decir, estaría desapareciendo una de las líneas divisorias entre el sector formal e informal, ya que esta última afecta también a medianas y grandes empresas que contratan asalariados sin registrarlos legalmente (Neffa, 2008).

En síntesis, el resultado de las transformaciones en el mercado de trabajo se expresa actualmente a través de una diversidad de situaciones ocupacionales, consideradas precarias. Situaciones que involucran a sectores de población cada vez más amplios: subocupados o subempleados, ocupados con escasa calificación, con bajos salarios, sin beneficios sociales, jóvenes y mujeres con inserción laboral inestable, cuentapropistas con dificultades para continuar con su actividad y servicio doméstico, entre otros, quienes constituyen el heterogéneo universo de las formas que asume el empleo precario.

Leyva destacó las consecuencias que ha traído la mundialización de la economía sobre el empleo y, en particular, sobre el empleo femenino; señaló: la mundialización tiene efectos diferenciales sobre hombres y mujeres de diferentes sectores sociales y con distinta capacitación y experiencia laboral. Igualmente, las transformaciones económicas de la última década han producido en algunos sectores un aumento de la informalidad de las mujeres y una precarización de sus empleos, implicando un aumento de

la proporción de las mujeres entre los pobres (2000). En este sentido, el empleo femenino es asociado con pobreza, desempleo, subempleo y malas condiciones de empleo, entre otras.

Castillo (2000) en esta misma dirección, afirmó que el concepto de precariedad en cierto modo corresponde con el de trabajo informal, en el sentido de que apunta a formas de trabajos irregulares, inestables y legalmente desprotegidas. La precariedad del trabajo se delimita en términos de las relaciones, formas de trabajo o tipos de vinculación laboral – y no de un sector adscrito– entre los trabajadores y los demás agentes de la producción y el mercado.

Si bien es cierto que, y tal como se sugiere de la discusión planteada, la informalidad y precariedad laboral son dos fenómenos diferentes, en ocasiones constituyen dos problemas con un trasfondo común. Por esto, de los planteamientos anteriores, se infiere que precariedad e informalidad son fenómenos en parte superpuestos, ya que, por su lógica de funcionamiento, el sector informal es un gran generador de empleo precario. Este es el argumento central del que se desprende el análisis posterior.

### **2.3 Precariedad laboral e informalidad: ¿dos caras de la misma moneda?**

Beccaria y Orssatti (1990) expresaron y sostienen que el peso relativo del empleo en las pequeñas empresas, de hasta cinco trabajadores, contribuye a la difusión del trabajo precario. Este número de ocupados es uno de los indicadores que asume el DANE para definir la informalidad en Colombia. Es decir, la autogeneración de empleo de los cuentapropia se hace a través de la vía del trabajo precario. En esta perspectiva, en el sector informal se pueden identificar factores contribuyentes a la generalización de la precarización laboral, en el sentido de producir un deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores.

Los procesos de descentralización productiva, en los que las grandes empresas trasladan a empresas pequeñas los costos de contratación de la mano

de obra y de las fluctuaciones de la demanda, remiten a la concepción de la informalidad de Tokman (1999). Este tipo de subcontrataciones favorecen la precarización laboral (Cortés, 1990).

Ahora bien, como señaló Moncayo (2004) el modelo económico imperante disolvió el modelo asalariado, lo cual da lugar a que, a cambio de salario, los trabajadores se inventen un empleo y aparezcan como trabajadores independientes. De esta forma, se difumina en apariencia la distinción entre asalariado y cuentapropista. Este hecho lleva al ensanchamiento de la informalidad.

Así, informalidad y precariedad aparecen como dos caras de la misma moneda.

### **3. ¿Qué variables definen la precarización laboral?**

En Colombia, durante la década de los noventa, se consolida el proceso de flexibilización laboral que se venía gestando desde varios años atrás, afianzándose a través de la implementación de las leyes 50 de 1990, 100 de 1993 y 789 de 2002, las cuales enmarcan las necesidades capitalistas en pro del incremento de sus tasas de ganancias y en detrimento de las condiciones laborales y sociales de los trabajadores. Pese a ello, las reformas legislativas se justificaron como el mejor camino para enfrentar las altas tasas de desempleo; sin embargo, los resultados, en este sentido, han sido totalmente negativos y acompañados de un notable desmejoramiento de la calidad de los empleos existentes.

Este desmejoramiento se traduce en la precarización del mercado laboral colombiano, y de acuerdo con la definición adoptada en el apartado anterior, en este artículo se operacionaliza la precariedad por medio de las siguientes variables: ingresos percibidos, afiliación a seguridad social, sitio de trabajo, antigüedad, número de días laborados semanalmente y tamaño del establecimiento (ver Anexo A). A cada una de estas variables se le construye un indicador para facilitar su medición, los cuales se describen en la sección siguiente.

### 3.1 Ingresos percibidos

Anualmente, como resultado de las negociaciones entre los sectores público y privado (gobierno, empresarios y trabajadores) o por decreto presidencial, se fija el tope mínimo de salario, lo que busca regular el libre juego de la oferta y la demanda de trabajo y garantizar a los trabajadores un ingreso básico mínimo, que les permita subvencionar sus necesidades normales y las de su familia, en el orden material, moral y cultural (López, 1990).

Este indicador permite establecer el valor por debajo del cual el trabajo es considerado precario, en la medida en que no satisfaga las necesidades básicas del trabajador y su familia, y, más aún, en un país como Colombia, donde se presenta una tasa de dependencia global de la sociedad demasiado alta: la relación entre la población total del país y la población ocupada en actividades mercantiles significa que por cada ocupado hay dos personas dependientes, y, al no incluir la población informal, la relación de dependencia es de cuatro personas por cada ocupado plenamente en el sector formal (Sarmiento y Vargas, 2002).

El índice en cuestión muestra la significativa importancia del sector informal, donde se encuentran actividades como ventas callejeras, ambulantes, microempresas, trabajo a domicilio, trabajo en sus propias viviendas y ventas por catálogo. Actividades que en su gran mayoría han sido denominadas “economía del rebusque”, puesto que, tanto los cesantes como las nuevas generaciones que ingresan por primera vez al mercado laboral, no han conseguido ocuparse en el sector formal, por lo cual se ven forzados a vincularse de manera informal.

Así, López afirma:

Los trabajadores independientes no operan como oferentes en un mercado laboral sino como oferentes en un mercado de bienes y servicios. Sus ingresos están sometidos en el corto plazo a las oscilaciones de la oferta y la demanda. Crecen con los auges y se comprimen con la crisis. En el largo plazo

dependen de su productividad, que es función de su dotación de capital físico y humano. Resultan altos ahí donde esa dotación es elevada y bajos donde es reducida (1990, p. 342).

Es decir, los ingresos de los trabajadores informales, quienes en su gran mayoría son independientes, están sujetos, tanto a la naturaleza de sus pequeños negocios como al comportamiento de la economía, haciendo, por tanto, estos ingresos muy volátiles e inestables, y debido también a su multicorrelación con otras variables de carácter macroeconómico.

Por tal motivo, se considera que los trabajos que generan ingresos por debajo del salario mínimo legal vigente, son precarios.

### **3.2 Seguridad social**

La Constitución Política Nacional de 1991 contempla la Seguridad Social como un servicio público obligatorio, que será proporcionado bajo la dirección, la coordinación y el control del Estado, en sujeción a los principios de eficiencia, universalidad y solidaridad, con la que se propone solucionar los problemas de inequidad, ineficiencia y mala calidad en la prestación del servicio (Título II, Capítulo 2, art.48).

Si bien es cierto que la Seguridad Social adquiere así la condición de irrenunciable, no fue suficiente para lograr la cobertura total, haciendo necesario promulgar la ley 100 de 1993, que creó el Sistema de Nacional de Seguridad Social en Salud, en busca de la obligatoriedad de la afiliación al mismo, así como el cubrimiento para el total de la población. De acuerdo con Dávila (2000) en el corto plazo, la provisión de la seguridad social ayuda a la ubicación de los recursos humanos eficientemente; y en términos de la equidad de género, el manejo adecuado de la seguridad social cobra especial importancia, al ser las mujeres quienes manifiestan una mayor tasa de rotación en el mercado laboral y con periodos de desempleos más prolongados, constituyéndose en un catalizador de las diferencias de género de la fuerza de trabajo.

En suma, la seguridad social en salud es un elemento para el desarrollo del ser humano, tanto en su función natural como en su función productiva, ya que permite disminuir el ausentismo laboral, al tiempo que mantiene el nivel de productividad, visto en términos de salubridad. El hecho de que las personas que se desempeñan en trabajos que no proporcionen una afiliación a la Seguridad Social en Salud, implica precariedad, ya que limita el desarrollo humano de acuerdo con los factores mencionados.

### **3.3 Tamaño del establecimiento**

Autores como Talavera y Rodríguez (1995) mencionaron el tamaño del establecimiento como elemento constitutivo de precariedad dentro del mercado laboral, en la medida en que los lugares de trabajo que cuentan con un número de empleados inferior a cinco, se caracterizan por una inadecuada infraestructura, baja tecnología e ingresos insuficientes para cumplir con todos los parámetros legales (afiliación a cajas de compensación, seguridad social, SENA). Sobre esa base, el trabajo adquiere el estatus de precario.

### **3.4 Tiempo que lleva trabajando: antigüedad**

El tiempo laborado por una persona en determinada empresa o actividad es considerado factor de precariedad laboral, siempre y cuando sea inferior a cinco años, ya que se asume que un trabajo de esta naturaleza no garantiza unas condiciones adecuadas para el trabajador, lo que propicia condiciones de inestabilidad laboral (periodo sin ingresos, no Seguridad Social – salud y pensiones –). Hecho que, sin lugar a dudas, repercute de manera negativa en la calidad de vida del trabajador.

Otro indicio de precariedad, en cuanto a la antigüedad, es el hecho de que, en un periodo tan corto, es prácticamente imposible para el trabajador el logro de algún tipo de ascenso laboral o de hacer carrera en la empresa, con las consecuentes implicaciones en su eficiencia laboral, al no permitirle de una u otra forma su desarrollo en ningún área; esta condición de inestable repercute además en el nivel de ingresos, como uno de los determinantes del nivel de vida del trabajador y su familia.

Además, la calidad de vida del trabajador no está determinada únicamente por los ingresos generados en el desarrollo de sus labores, sino también por la visión no economicista del empleo, el cual se encuentra relacionado con la construcción totalizadora del ser humano, en tanto permite el desarrollo de sus capacidades y su mejoramiento integral como persona.

Otra de las implicaciones de la inestabilidad en los trabajos de corto tiempo es el desgaste producido al trabajador: en la medida de su envejecimiento, va disminuyendo su productividad laboral, en contra vía de la visión empresarial de “eficiencia”, llevando a un cierre masivo de oportunidades, obligándolo a subemplearse y, en muchos casos, negando la posibilidad de obtener una jubilación. A ello contribuye la inserción continua de trabajadores jóvenes al mercado laboral, lo cual lleva a un proceso de sustitución permanente de los trabajadores más viejos, generándose así un ciclo de vida laboral<sup>10</sup>.

Los colombianos que se inician en el mercado laboral como asalariados cuentan, en la mayoría de los casos, con un alto grado de capacitación, conocimientos más actualizados sobre el desarrollo del trabajo, propiciando una mayor productividad. Sin embargo, el permanente fenómeno de rotación ha conducido a que los trabajadores, después de haber laborado en varias empresas, se vean obligados a trabajar de forma independiente con el objeto de percibir algunos ingresos. Esta forma establece la relación inversa entre el tipo de empleo y la edad, en donde “el porcentaje de empleos asalariados cae y el de los independientes aumenta con la edad” (López, 1990, p. 333).

### **3.5 Número de días que trabaja a la semana**

En el mercado laboral, los días trabajados por semana son considerados como una causa de precariedad cuando las actividades se desarrollen ocasionalmente, o sólo los fines de semana y los festivos. El hecho de consi-

---

<sup>10</sup> Generado además por las políticas de personal practicadas por las empresas privadas, en donde la política de despidos desempeña un papel importante, dando lugar a la rotación de personal durante los primeros años de servicios; acompañada de la política de enganches que discrimina contra los trabajadores de más edad, sobre todo después de los 35 años.

derar esta variable, cuando se presenta alguno de estos dos casos, obedece a que generalmente los ingresos obtenidos son muy bajos y no pueden garantizar un nivel de vida medianamente digno, es decir, no atienden las necesidades básicas de las familias, lo que afecta a la sociedad en general. En esta medida, los trabajos ocasionales no cuentan con las garantías estipuladas por la ley como salud, pensiones, riesgos profesionales, obligando al trabajador a suplir parcialmente estas necesidades con los ingresos obtenidos por los días laborados.

### **3.6 Sitio donde realiza su trabajo**

El sitio donde se realiza el trabajo (kiosko o caseta, calle, puerta a puerta, vivienda propia, otras viviendas, vehículo) puede expresar precariedad, dada la ausencia de condiciones adecuadas para el desarrollo de una labor.

El trabajo realizado en la vivienda propia se considera precario, en la medida en que se abren espacios para trabajar en desmedro de la vida familiar, al tiempo que no se brindan garantías laborales. Los demás sitios mencionados igualmente atentan contra la dignidad laboral, e incluso personal, debido a los riesgos a los que se encuentran expuestos, por ejemplo la inseguridad.

## **4. Caracterización de la precariedad en el mercado laboral en Colombia durante el periodo 1992-2008**

De acuerdo con las variables definidas, se procede a realizar una caracterización de las condiciones de precariedad de la población femenina y masculina vinculada al sector informal en Colombia durante el periodo 1992-2008.

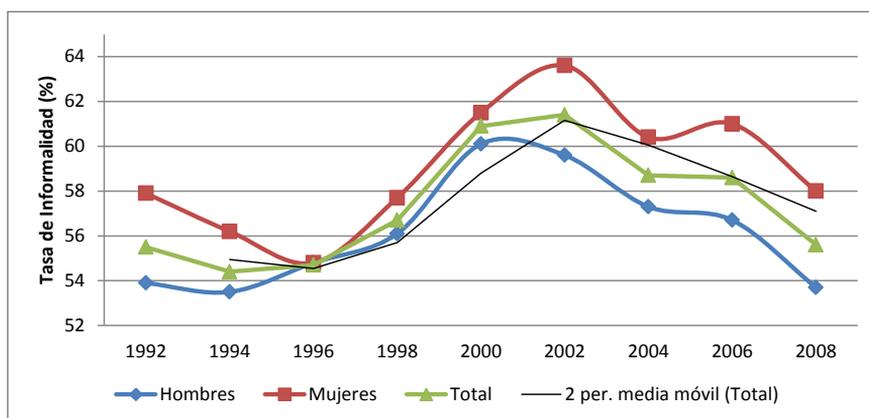
### **4.1 Las mujeres presentan mayores niveles de informalidad**

Estadísticamente, el mercado laboral colombiano está caracterizado por altos niveles de informalidad, como lo sugiere el Gráfico 1. Durante el período 1992-2008, la tendencia a la informalidad laboral creció. Cabe destacar que respecto al total de la población informal, las mujeres presentaron una mayor tasa de informalidad, la cual llega en 2002 al 63.2 por ciento. Se enfatiza que la informalidad femenina no sólo superó en 11 puntos por-

centuales a la masculina, sino al promedio total a lo largo del periodo de análisis. Una posible explicación a esta participación es la política de favorecimiento a la inestabilidad, convertida en una estrategia empresarial, salvaguardada por la actual legislación.

Durante el período 2000-2008 es apreciable que la población de ambos sexos, ocupada en el sector informal, decrece ligeramente respecto al período anterior (ver gráfico 1).

**Gráfico 1.** Colombia. Tasa de informalidad total y por sexo. 1992-2008



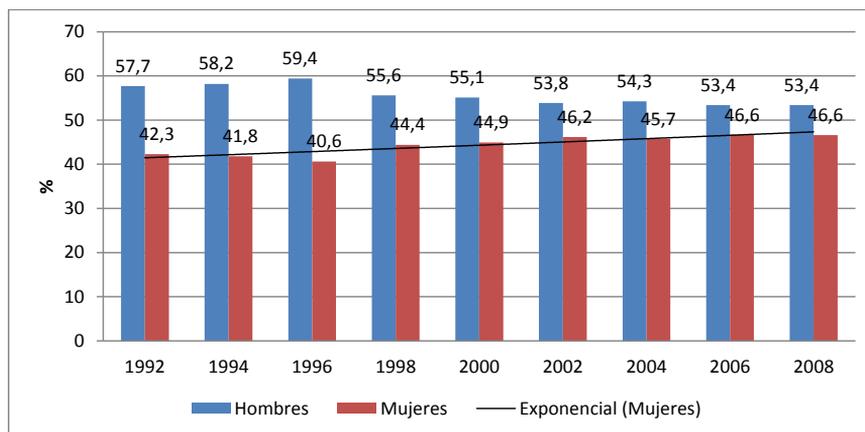
Fuente: cálculos de los autores con base en las ENH, ECH 1992-2000 y GEIH 2002-2008

#### 4.2 Proporcionalmente las mujeres participan más en la informalidad

El gráfico número 2 presenta la participación porcentual en el sector informal por sexos, durante el periodo 1992-2008. Según la gráfica, existen dos periodos diferenciados. El primero, comprendido entre 1992 y 1996, en el que la participación porcentual masculina, dentro de los informales, ganó peso: pasa del 57.7 por ciento al 59.4 por ciento. A partir de esta fecha, las mujeres ganaron porcentualmente al llegar a representar el 47 por ciento del total de informales en el 2008, mientras en 1996 eran el 40 por ciento.

La tendencia suavemente creciente de participación porcentual de las mujeres se sostuvo a lo largo del periodo de estudio.

**Gráfico 2.** Colombia. Participación porcentual por sexo en el sector informal. 1992-2008



Fuente: cálculos de los autores con base en las ENH 1992-2000 y GEIH 2002-2008

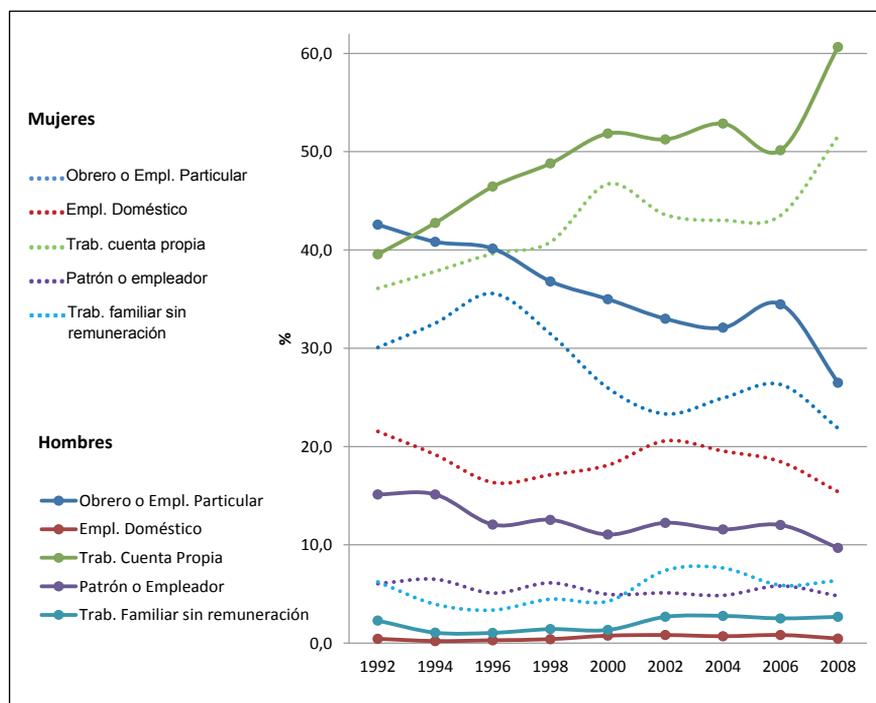
### 4.3 Las mujeres y los hombres informales son cuenta propia

La posición ocupacional es la que permite categorizar el empleo de las personas en: trabajador familiar sin remuneración, obrero o empleado, trabajador por cuenta propia, y patrón o empleador.

El gráfico 3 devela la concentración de personas informales discriminada por posición ocupacional, destacándose la categoría de trabajador cuenta propia y obrero o empleado particular. No existe un cambio sustancial en el perfil de la informalidad por categorías ocupacionales en el periodo de estudio: 1992-2008. La categoría *cuenta propia* se incrementó porcentualmente, tanto para hombres como para las mujeres; es decir, es una economía informal que se mueve hacia el autoempleo. Todas las demás categorías ocupacionales disminuyen en la informalidad, a excepción de *patrón y empleado doméstico*, que por lo menos tienden a mantener su participación. En 2008, el 60.7 por

ciento de los hombres ocupados se sitúa en la categoría *cuenta propia*; este porcentaje es de tan sólo 39.6 por ciento en 1992. Esto se puede contrastar numéricamente, al obtener la participación individual de hombres y mujeres para cada una de las posiciones ocupacionales (de acuerdo con los análisis de porcentajes horizontales) evaluando sólo aquellas con una permanencia en dichos trabajos inferior o igual a 5 años.

**Gráfico 3.** Colombia. Población ocupada informal según posición ocupacional y sexo. 1992-2008



Fuente: cálculos de los autores con base en las ENH 1992-2000 y GEIH 2002-2008

Es así como de 100 personas empleadas domésticas, presentadas por sexo (Ver anexo B) –frente a la variable antigüedad–, los hombres, con el 90 por ciento, tienen la más alta participación, frente a 83 por ciento de mujeres, para 1992. Es decir, el 90 por ciento de los hombres, en la categoría de

empleo doméstico, tienen menos de 5 años en su ocupación, reduciéndose de manera significativa en los periodos siguientes, 80 y 76 por ciento en el caso de los hombres y 82 y 80 por ciento en las mujeres. A partir de 2000, el porcentaje de hombres precarizados en el servicio doméstico disminuye a un promedio del 80 por ciento. Para el año 2008 era del 71 por ciento.

El comportamiento de la categoría de *cuenta propia*, cruzada por antigüedad, señala que de 100 mujeres informales, 52 por ciento en 2008 tenían menos de cinco años de antigüedad. Esta misma estimación es de 49 por ciento en 1992. Es evidente la precarización de las mujeres *cuenta propia* del sector informal en el periodo en cuestión.

El cruce de categoría informal con la variable antigüedad (de menos de cinco años) permite resaltar que *cuenta propia*, seguido de lejos por *empleo particular*, son las dos categorías de mayor peso en la informalidad. Debe aclararse que aunque no se profundiza la situación de precarización, medida como el porcentaje por categoría ocupacional que tiene menos de cinco años ocupadas en la categoría de empleo particular, en promedio el 80 por ciento de los empleados particulares tienen menos de cinco años vinculados. No existen diferencias considerables por sexo en este sentido.

El análisis de correspondencia que mide la asociación entre las variables, a un  $\alpha = 0.05$ , con cuatro grados de libertad, nos muestra que existe asociación estadística para las personas precarizadas, medidas por una vinculación inferior a cinco (5) años, entre las categorías ocupacionales y la variable sexo. Ciertas categorías ocupacionales, en términos de precarización, se asocian a cada uno de los sexos y no varía de manera significativa a lo largo del periodo en cuestión: sigue siendo estadísticamente significativa. Al trabajo precarizado femenino se asocian categorías como la de trabajador Familiar no remunerado y Trabajador Cuenta Propia; a los hombres se les asocia las categorías más modernas y que representan algún grado de estabilidad, como el de obrero empleado particular y patrón. Esta relación no cambia a lo largo del periodo de análisis.

#### **4.4 Aumenta la afiliación de hombres y mujeres a la seguridad social<sup>11</sup>.**

Aunque en el sector informal son las mujeres quienes cuentan con mayor nivel de cobertura en el sistema de seguridad social, se evidencia un importante incremento en la participación de afiliados para el total de la población, al pasar, de 1992 a 2008, de 21 por ciento a 77 por ciento para hombres y de 22 por ciento a 84 por ciento para mujeres. Para el 2002-2004, la cobertura en salud se incrementa considerablemente, debido a los cambios en la normatividad. La cobertura para las mujeres sigue superando a la de los hombres, aunque para el 2008 esta diferencia es de 7 puntos porcentuales. Este incremento puede responder a la aprobación de la Ley 100 de 1993, por la cual se crea el Sistema de Selección de Beneficiarios SISBEN, que busca regular el servicio público esencial y crear condiciones de acceso al servicio de toda la población y en todos los niveles de atención. Dicha Ley genera mayores posibilidades de acceso al servicio de salud, contribuyendo con una mayor cobertura, especialmente en los sectores de la población con ingresos más bajos, mediante la instauración del régimen subsidiado, que ha creado una red de protección con la cual parte de los desfavorecidos ha mejorado su acceso a los servicios de salud (Fresneda: 584).

Si se compara la evolución de la afiliación a seguridad social, se aprecia que ésta creció notablemente entre los años 1992 y 2008, tanto para hombres como para mujeres. Pasó de 21 por ciento a 75 por ciento en el caso de los hombres, y de 22 por ciento a 64 por ciento en las mujeres. No obstante, es importante resaltar el deterioro que se registró en el año 2000 como resultado de la crisis económica. Así, para 1996 las tasas de afiliación en hombres y mujeres se habían ubicado en 29 y 33 por ciento, respectivamente, mientras que el comienzo del nuevo siglo marcó tasas de 25 por ciento para ambos sexos; una reducción de 4 puntos porcentuales en el caso de los hombres y de 8 puntos porcentuales para las mujeres; en ese sentido, las mujeres salieron más golpeadas por la crisis.

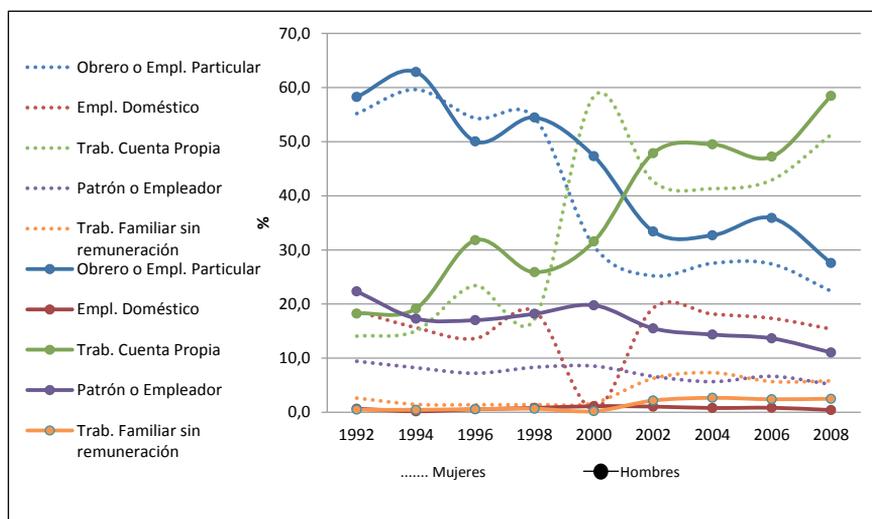
---

11 Por dificultades metodológicas con la ECH, no se incluye la información de cobertura en pensiones.

Dentro de las categorías ocupacionales, quienes cuentan con menor cobertura por afiliación a la Seguridad social, son los hombres y mujeres ubicados en posiciones como Trabajador familiar sin remuneración, patrón y empleado doméstico (Ver gráfico 4).

En el caso particular de las mujeres, las empleadas domésticas, y las cuentas propias han visto mejorar su cobertura de manera importante durante el todo periodo en análisis. Las empleadas domésticas han sido favorecidas por los cambios en la normatividad, sobre todo a partir de 2001.

**Gráfico 4.** Colombia. Población informal afiliada a la seguridad social por sexo y posición ocupacional. 1992 - 2008.



Fuente: DANE. ENH 1992-2000, ECH 2000-2006 y GEIH 2006-2008

Si bien se evidenció en el periodo de estudio un considerable incremento en los niveles de afiliación a los servicios de salud, sobre todo en las mujeres, en el último año del período de estudio, 23 y 16 por ciento de hombres y mujeres, respectivamente, no se encontraban afiliados (ver anexo C). La falta de cobertura afecta principalmente a los empleados domésticos y tra-

bajadores familiares sin remuneración y particularmente, a las mujeres que laboran como trabajadoras familiares sin remuneración. A febrero- abril de 2008, el 20.8 por ciento de la población total ocupada informal, a nivel nacional, no tiene ningún cubrimiento, ni en salud ni en pensión. Solamente el 11 por ciento de la citada población, y para esa fecha, tiene salud y pensión. Lo anterior es un drama, si se tiene en cuenta que nuestra población en dos décadas será una población mayoritariamente vieja.

#### **4.5 Las mujeres ganan menos que los hombres<sup>12</sup>**

El ingreso inferior al mínimo legal vigente se constituye en un indicador de precariedad, como se explicó en el apartado anterior. La información analizada muestra que, proporcionalmente, las mujeres ganaron mucho menos que los hombres durante el período objeto de análisis. Esto se puede evidenciar en el gráfico 6.

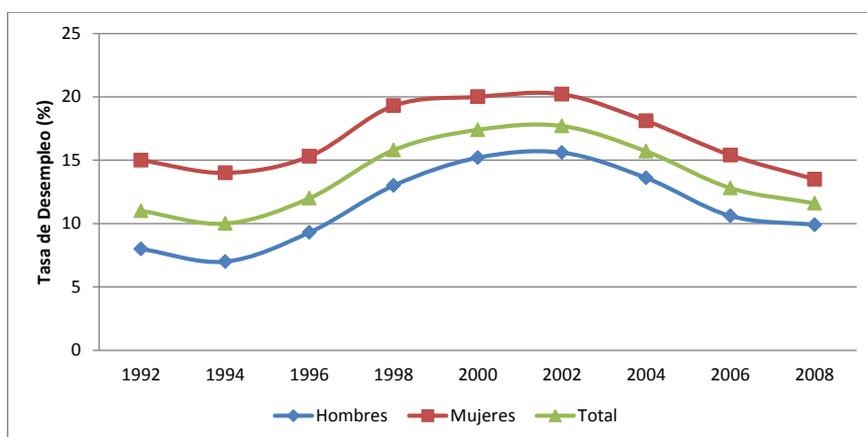
El crecimiento de la población, hombres y mujeres, que percibe menos de un salario mínimo legal vigente (smlv) en Colombia, presenta dos etapas claramente diferenciadas. Entre 1996-2000 el porcentaje de hombres y mujeres que devengan menos de 1 salario mínimo vigente disminuye, sobre todo en las mujeres. Por su parte, la brecha existente salarialmente entre sexos, medido por las personas que devengan menos de 1 salario mínimo vigente, disminuye. El porcentaje de mujeres que ganan menos de 1smlv disminuye, lo cual representa un leve mejoramiento de sus condiciones de vinculación. Entre el 1999-2001, el mercado laboral se resiente y las condiciones laborales se deterioran, en parte, por el descenso en el consumo interno y la disminución en la exportaciones, que generaron el desmoronamiento en las actividades productivas, iniciando así un proceso de despidos masivos e incrementando el nivel de desempleo, donde las mujeres, debido a su mayor participación laboral y a la no correspondencia de creación de

---

12 A partir del III trimestre del 2006, el DANE cambió el formato de la encuesta que aplica a los hogares y aumentó la muestra. Con la aparición de la GEIH (Gran Encuesta Integrada de Hogares) se incluyeron nuevas preguntas sobre ingresos en el módulo de Ocupados que no permiten la comparación con los datos provenientes de la ECH (Encuesta Continua de Hogares) por ello, en esta sección hay que tener alguna reserva con la información de 2008

puestos de trabajo, han alcanzado cifras superiores a las de los hombres, e incluso más altas que las del total de la población. (ver gráfico 5). El empeoramiento de las condiciones macroeconómicas afecta diferencialmente por sexo a la mano de obra ocupada femenina que devenga menos de un salario mínimo. La brecha por sexo de los que ganan menos del mínimo se agranda, llegando a 23 puntos en el 2008 en el sector informal.

**Gráfico 5.** Colombia. Tasa de desempleo según sexo. 1992-2008



Fuente: Cálculos realizados por el autor con base en ENH 1992-2000, ECH 2000-2006 y GEIH 2006-2008.

Se presume que por la crisis, entre otros aspectos, las mujeres comenzaron su inserción en el mercado laboral con el fin de obtener un ingreso extra para sus familias, luego de que su poder adquisitivo disminuyera (Aguilar, 1999). La gran mayoría de veces, las mujeres se ubicaron en empleos a tiempo parcial, en actividades informales o con ingresos menores al salario mínimo.

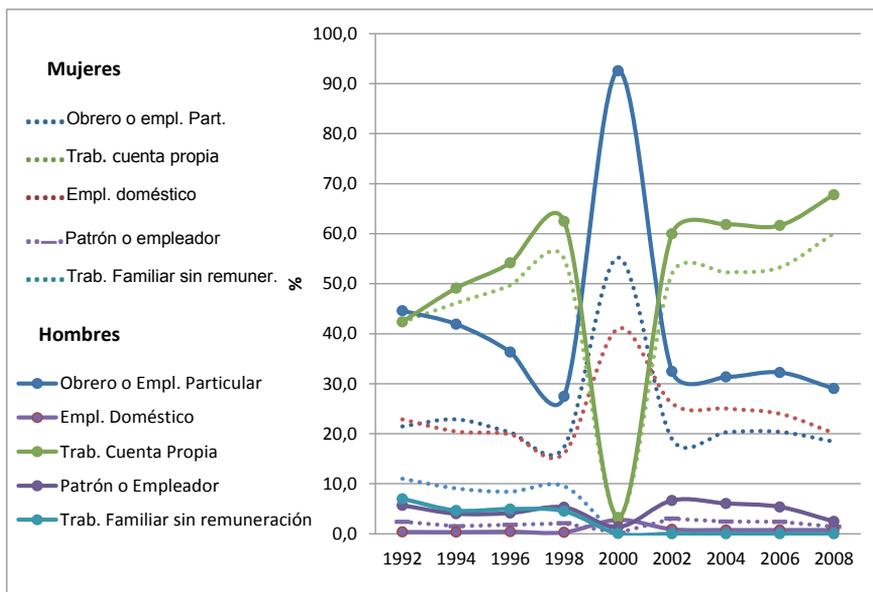
Llama la atención el que en la época de recuperación y crecimiento de la economía, las condiciones de contratación de la mano de obra no mejoraron. En el año 2008, y después de cuatro años de crecimiento, el 54 por ciento de la mano de obra ocupada en el sector informal devengaba menos de un salario mínimo. Las mujeres, con un 65 por ciento de su mano de

obra ocupada por debajo de la línea del salario mínimo, presentaban las mayores condiciones de precarización del ingreso. Solamente el 0.24 por ciento de ellas ganan en este año (2008) más de 10 salarios mínimos vigentes.

La categoría ocupacional que presenta en mayor medida ingresos por debajo del mínimo es el de Empleo Doméstico, seguido de Trabajador Cuenta Propia, en 1992. En 2008, el perfil cambia ligeramente frente al inicio del periodo de análisis. Los empleados Cuenta Propia se precarizaron más, pasaron del 47 al 68 por ciento de ocupados con menos de un salario mínimo. Lo que refleja la crisis del cuenta propismo, como opción frente a las dificultades en la producción y el empleo que significó el proceso de apertura y de reformas. Los obreros empleados particulares disminuyeron su grado de precarización, al pasar de 45 al 29 por ciento por debajo de la línea de salario mínimo, posiblemente por ser el sector más organizado y con mayor poder de negociación. En 2008 el 44.4 y 67 por ciento de los hombres y mujeres, ocupadas en el sector informal, devengaron menos de un salario mínimo. En 1992 esta cifra era de tan sólo 33 y 57 por ciento, respectivamente.

En el análisis por sexo, las mujeres se ven relativamente más afectadas por el proceso de precarización a partir de 2006. En 2008, el 85 por ciento de las mujeres empleadas domésticas ganan menos de un salario mínimo. Esto permite considerar a las mujeres el grupo más afectado en sus ingresos, por cuanto normalmente son actividades desarrolladas en el interior de sus hogares (modistería, madres comunitarias, vendedoras puerta a puerta, niñeras, ventas por catálogo, entre otras), como lo expresa el gráfico 6. Es decir, cada vez más mujeres se dedican al “rebusque” con bajas remuneraciones, pues desempeñan una diversidad de actividades ocasionales e inestables con el fin de procurarse un pequeño ingreso, en donde predomina la lógica de la sobrevivencia (Millán *et ál.*, 2000).

**Gráfico 6.** Colombia. Población ocupada informal según sexo, posición ocupacional y porcentaje que devenga menos de un SMLV. 1992-2008



Fuente: DANE. ENH 1992-2000, ECH 2000-2006 y GEIH 2006-2008

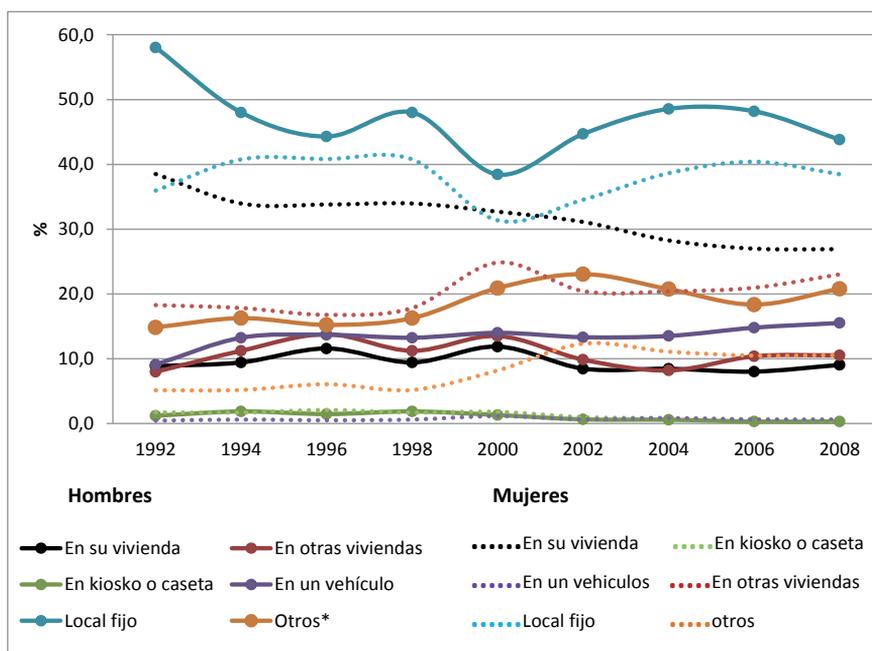
El porcentaje de empleadas domésticas con ingresos inferiores a un salario mínimo disminuyó durante el periodo en cuestión, aunque sigue siendo alto, lo que puede atribuirse, por un lado, a las ventajas que en la actual legislación laboral se le da a este tipo de empleos, y por otro, posiblemente debido a la caída de los ingresos en los hogares, imposibilitando la contratación a este tipo de personas o se contrate sólo por días y no permanentemente.

Son las cuentas propias y las empleadas domésticas quienes, en mayor proporción, percibieron ingresos inferiores a un salario mínimo legal vigente. Es así como de 100 mujeres con este nivel de ingresos, 42 son cuenta propia, 21 empleadas domésticas y 23 obreras o empleadas independientes, en 1992; respectivamente, para estas mismas categorías en 1998 son 61 por ciento, 20 por ciento y 18 por ciento.

#### 4.6 Las mujeres trabajan en su vivienda

El hecho de que las personas sólo trabajen de manera esporádica y fines de semana, es otra variable que se asocia a la precariedad en el mercado laboral; al igual que es de importante consideración destacar el sitio donde realizan sus labores y el tiempo que llevan vinculadas (antigüedad).

**Gráfico 7.** Colombia. Población ocupada informal según sexo, y sitio de trabajo. 1992-2008



Fuente: DANE. ENH 1992-2000, ECH 2000-2006 y GEIH 2006-2008

La información analizada muestra que las mujeres desempeñan en mayor proporción sus labores en sus propias viviendas, condición considerada de precariedad; además, son ellas quienes, durante todo el periodo, se ocuparon en labores realizadas en otras viviendas, en porcentajes que duplicaban esta participación frente a la de los hombres; dando una vez más soporte para establecer que son ellas, las mujeres, quienes siguen altamente relacionadas

con actividades en función de sus características “socialmente” asignadas. Sin embargo, estos porcentajes tuvieron una tendencia a la baja en el caso de las mujeres que trabajan en su casa, pues pasaron del 39 por ciento en 1992 al 26 por ciento en 2008; y para quienes trabajan en otras viviendas, pasaron de 14 por ciento a 18 por ciento. Lo anterior podría explicarse, posiblemente, por las condiciones de género, por lo cual se asocia a labores “propias” de las mujeres. Son ellas quienes realizan, por ejemplo, trabajos en su domicilio por subcontratación, venta de comidas, arreglos de ropa en sus hogares, venta de productos por catálogo, conducentes a ingreso adicional, por lo que se llevan a cabo sólo ocasionalmente, ya que “se observa a las mujeres inventar nuevos e imaginativos mecanismos que garanticen la supervivencia” (Millán *et ál.*, 2000) y este tipo de trabajos son un claro ejemplo de ellos.

Otra de las categorías que se destaca es la de trabajo en otras viviendas. Esto se asocia al hecho de que muchos de estos trabajos consisten en labores domésticas en las cuales las mujeres, tradicionalmente, se han desempeñado. No obstante, estos trabajos están tomando el carácter de esporádico, dándose la muy común contratación por días en el servicio doméstico debido a las condiciones laborales (leyes que protegen al trabajador doméstico) que desincentivan al empleador para contratar una empleada permanente.

La realización del trabajo en un local fijo suministra una idea de algún tipo de referente permanente y de apropiación del espacio, que se puede asociar con formalidad. En el periodo 1992-2008, tanto para hombres como para las mujeres, el porcentaje de personas informales ocupadas que trabajan en un local fijo, disminuye de 58 a 42 por ciento para los primeros y de 38 a 28 por ciento para las mujeres.

También, son los hombres y mujeres en la categoría de otros lugares (actividades desempeñadas en la calle-puerta a puerta) la más dinámica, al pasar de 14 a 21 por ciento en el caso de los hombres y de 19 a 22 por ciento para las mujeres, durante los años 1992-2008. Lo anterior, ilustra la trashumancia en la cual se encuentra la informalidad (ver gráfico 10).

Es así que para el análisis conjunto de las variables antigüedad y sitio de trabajo, son las mujeres quienes más participan dentro de su vivienda con un 29 por ciento, 32 por ciento y 38 por ciento para 2008, 2000 y 1992. Porcentajes que en todos los casos triplican los porcentajes de los hombres. Índices altos que ratifican las condiciones de precariedad en las cuales las mujeres deben realizar sus labores en conjunto con las del hogar.

#### **4.7 Las mujeres que trabajan en microestablecimientos no gozan de seguridad social**

Aunque el análisis realizado por definición metodológica incluye solamente los establecimientos de 1 a 10 personas, permite interpretaciones acerca del grado de distribución de la población ocupada, de acuerdo con el tamaño de los establecimientos, y posibilita identificar el comportamiento de las llamadas empresas unipersonales.

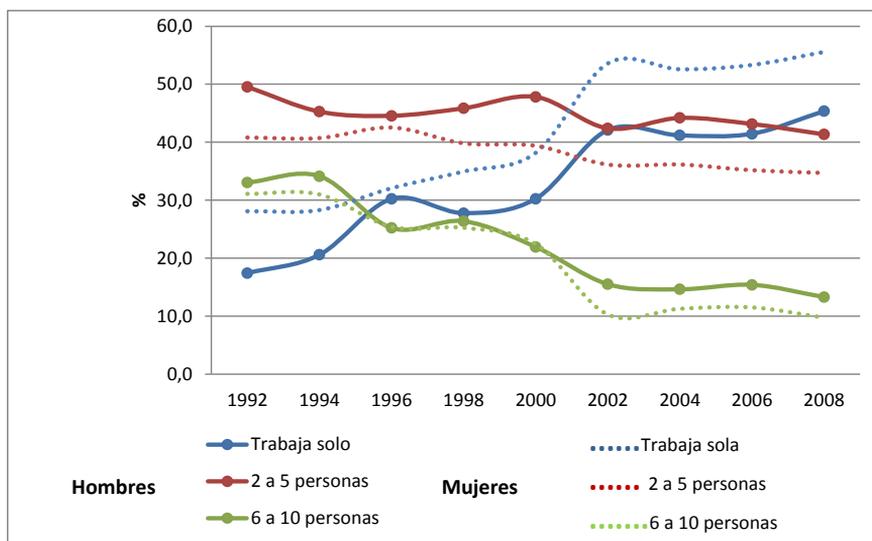
Si clasificamos los establecimientos informales por tamaño, se puede diferenciar dos periodos entre 1992-2008. Antes de la crisis de 2000, los establecimientos más dinámicos y de mayor presencia porcentual en la informalidad son los que se encuentran entre 2 y 5 personas. Pero la profunda crisis de 2000 implicó cambios en el tamaño de los establecimientos. Las llamadas empresas unipersonales se convirtieron en las hegemónicas del sector informal. Entre 2000- 2008, los hombres vinculados a establecimientos unipersonales pasaron de 30 a 44 por ciento del total de establecimientos informales masculinos. En el caso de las mujeres, estos guarismos evolucionan de 36 a 52 por ciento (ver gráfico 8).

Si bien las empresas unipersonales presentaron una mejora en el número de afiliados al sistema de Seguridad Social en Salud entre 1992 y 2008, es precisamente en éstas donde la proporción de trabajadores no afiliados al régimen de salud es mayor. Indiscutiblemente, son las mujeres trabajadoras, el grupo poblacional que se encuentra por fuera del sistema de seguridad social. En síntesis, son las empresas unipersonales las que presentan las más altas tasas de no afiliación de los trabajadores al sistema de salud

para el periodo comprendido entre 1992-2008 (ver anexo E). Posiblemente, esta situación se explica porque mujeres y hombres vinculados a empresas unipersonales perciben, en mayor proporción, ingresos inferiores a un salario mínimo.

Contrario a este comportamiento, aparecen las empresas con una ocupación de 6 a 10 personas, las cuales años tras año aumentan la diferencia de número de afiliaciones por sexo a favor de las mujeres. Sin embargo, a nivel global este favorecimiento hacia las mujeres es insignificante debido a la escasa participación de ellas en este tamaño de empresas (ver gráfico 8).

**Gráfico 8.** Colombia. Población ocupada informal según tamaño del establecimiento. 1992-2008



Fuente: DANE. ENH 1992-2000, ECH 2000-2006 y GEIH 2006-2008

En los años 1992 y 1994, eran los hombres trabajadores de empresas con 2 a 5 empleados los que contaban con un mayor porcentaje de afiliación a la seguridad social, pero esta tendencia se revierte en 1996, al pasar las mujeres de este tipo de empresa a ser las que tienen una mayor afiliación. Para

1998, el porcentaje de afiliación en casi todas las categorías era similar para hombres y mujeres, igualándose así las condiciones laborales desde el punto de vista de esta variable.

## **5. A modo de conclusión**

Este trabajo intenta una caracterización sobre la precarización laboral en el sector informal de la economía, teniendo como fondo el trabajo femenino y las reformas económicas adelantadas durante la década del noventa. Si bien es cierto que se asume que el concepto de precario es un concepto *ad hoc*, que se acepta empíricamente y que no se construye un indicador sintético que considere la ponderación de los distintos elementos que definen el citado concepto, sí se avanza en su aproximación teórica y metodológica, a través de indicadores como: ingresos percibidos, afiliación a seguridad social, sitio de trabajo, antigüedad, número de días laborados semanalmente y tamaño del establecimiento.

La informalidad se asocia principalmente a las mujeres, especialmente a partir de la crisis de 2000. La categoría ocupacional de mayor peso y la más dinámica es la de Cuenta propia. Es un comportamiento que no presenta diferenciaciones importantes por sexo, aunque estadísticamente el cuenta propia se asocia más al trabajo femenino.

En el periodo de 16 años, de 1992 a 2008, se avanza hacia la universalización en el cubrimiento en la prestación del servicio de salud, pero se encuentra el sector informal colombiano lejos de este umbral. Las tasas de no cubrimiento en salud en 2008, para hombres y mujeres, promedian el 20 por ciento. Solamente alrededor del 10 por ciento de la población ocupada informal tuvo cubrimiento en salud y pensión en 2008.

Parece ser cierta la hipótesis que vincula a las mujeres con trabajos que facilitan su doble condición de trabajadoras y amas de casa. La mayoría de las mujeres informales, en el periodo estudiado, desempeñaron su trabajo en su vivienda o en otra vivienda. La categoría de sitio de trabajo local fijo,

que permite algún tipo de referente de formalización y de apropiación por parte del trabajador, pierde peso a partir de 2006 para hombres y mujeres.

En el periodo de estudio, a nivel nacional, existió una segmentación por sexo en el mercado laboral, afectando fundamentalmente a las mujeres. Esta segmentación se asocia a los menores ingresos y a las dificultades que enfrentan las mujeres para hacer su carrera.

Según las estadísticas, al trabajo identificado como precarizado se asocia el sexo femenino y categorías como la de trabajador familiar no remunerado y trabajador cuenta propia. A los hombres se les asocia las categorías más modernas y que representan algún grado de estabilidad, como el de obrero empleado particular y patrón. Esta relación se sostiene a lo largo del periodo de análisis.

Si bien es cierto que existe un intento de universalización en la prestación del servicio de salud, indicador asumido para medir la precarización, la cobertura de personas sin salud sigue siendo muy alta, particularmente en las mujeres. En el último año del período, el 23 y 16 por ciento de hombres y mujeres, respectivamente, no se encontraban afiliados. La falta de cobertura afecta, principalmente, a los empleados domésticos y trabajadores familiares sin remuneración y, particularmente, a las mujeres que laboraron como trabajadoras familiares sin remuneración.

A pesar de las dificultades en el manejo de la variable ingreso, especialmente, en el empalme en 2006, se asume como indicador de precarización el porcentaje de personas ocupadas que devengaron menos de un salario mínimo legal vigente. Se encontró que existen dos etapas diferentes en el periodo de análisis en el comportamiento de este indicador. De 1996 -2001, el porcentaje de personas de ambos sexos que devengaron menos de un salario mínimo disminuyó y la brecha salarial por sexos decreció. A partir de 2006, las condiciones de remuneración de los hombres y mujeres se deterioraron, pero sobre todo las de la población femenina.

## Anexos

### Anexo A. Indicadores de Precariedad

Antigüedad	Considera todas las personas que han trabajado un periodo igual o inferior a 5 años en la misma actividad.
Seguridad social	Incluye los trabajadores que no tienen ningún sistema de seguridad social.
Ingresos	Personas que perciben ingresos por menos de 1 Salario mínimo (SMLV).
Días que trabaja a la semana	Quienes en condiciones de inestabilidad sólo logran emplearse los fines de semana - festivos o cuando hay trabajo.
Posición ocupacional	Constituido por: trabajadores familiares sin remuneración, empleados domésticos y trabajadores por cuenta propia. También se considera precario la categoría obrero o empleado particular, patrón o empleador vinculados a empresas de menos de cinco trabajadores.
Tamaño de la empresa	Trabajadores que se desempeñan en establecimientos con menos de cinco personas.
Sitio donde realiza su trabajo	Mujeres u hombres quienes desarrollan sus labores en sus propias viviendas, otras viviendas, kioscos o casetas, en la calle-puerta a puerta.

Fuente: Este estudio

## Anexo B. Población Ocupada Informal según posición ocupacional antigüedad (Porcentaje)

Año	Posición ocupacional y sexo		Antigüedad			Año	Posición ocupacional y sexo		Antigüedad		
	H	M	Hasta 5	6 y mas	Nº infor.		H	M	Hasta 5	6 y mas	No infor.
1992	Obrero o empleado particular	H	81	18	1	1994	Obrero o empleado particular	H	79	19	3
		M	84	15	1			M	80	17	2
	Empleado doméstico	H	90	10	0		Empleado doméstico	H	80	12	8
		M	83	15	1			M	80	17	3
	Trabajador cuenta propia	H	49	50	1		Trabajador cuenta propia	H	85	13	1
		M	63	36	1			M	56	42	2
	Patrón o empleador	H	47	53	1		Patrón o empleador	H	40	58	2
		M	61	38	0			M	55	43	2
	Trabajador familiar sin remuneración	H	89	8	2		Trabajador familiar sin remuneración	H	43	54	3
		M	71	29	1			M	62	32	7
Total	H	63	36	1	Total	H	58	40	3		
M	74	25	1	M	69	29	3				
1996	Obrero o empleado particular	H	77	19	4	1998	Obrero o empleado particular	H	80	19	1
		M	79	17	4			M	83	15	1
	Empleado doméstico	H	81	16	4		Empleado doméstico	H	90	10	0
		M	78	16	6			M	81	17	2
	Trabajador cuenta propia	H	43	54	3		Trabajador cuenta propia	H	49	50	1
		M	55	41	4			M	61	37	2
	Patrón o empleador	H	38	59	2		Patrón o empleador	H	43	57	0
		M	50	47	2			M	54	44	2
	Trabajador familiar sin remuneración	H	84	13	3		Trabajador familiar sin remuneración	H	85	15	0
		M	60	36	3			M	69	30	1
Total	H	57	40	3	Total	H	60	39	1		
M	67	29	4	M	71	27	2				

Año	Posición ocupacional y sexo		Antigüedad			Año	Posición ocupacional y sexo		Antigüedad		
			Hasta 5	6 y mas	N° infor.				Hasta 5	6 y mas	No infor.
2000	Obrero o Empleado Particular	H	78	22	0	2002	Obrero o Empleado Particular	H	83	17	0
		M	81	19	0			M	84	16	0
	Empleado Doméstico	H	66	34	0		Empleado Doméstico	H	70	29	1
		M	78	22	0			M	82	18	0
	Trabajador Cuenta Propia	H	48	52	0		Trabajador Cuenta Propia	H	51	49	1
		M	62	37	0			M	64	36	0
	Patrón o Empleador	H	39	61	0		Patrón o Empleador	H	42	58	1
		M	48	52	0			M	52	47	0
	Trabajador Familiar sin remuneración	H	73	27	0		Trabajador Familiar sin remuneración	H	92	8	0
		M	58	42	0			M	71	29	0
Total	H	58	42	0	Total	H	62	38	0		
	M	69	31	0		M	72	27	0		
2004	Obrero o Empleado Particular	H	82	18	0	2006	Obrero o Empleado Particular	H	83	17	0
		M	84	15	0			M	85	14	0
	Empleado Doméstico	H	80	20	0		Empleado Doméstico	H	73	27	0
		M	81	19	0			M	76	24	0
	Trabajador Cuenta Propia	H	50	50	1		Trabajador Cuenta Propia	H	48	52	0
		M	64	36	0			M	65	35	0
	Patrón o Empleador	H	43	56	1		Patrón o Empleador	H	39	61	0
		M	57	43	0			M	57	43	1
	Trabajador Familiar sin remuneración	H	84	16	0		Trabajador Familiar sin remuneración	H	91	9	0
		M	66	34	0			M	69	31	0
Total	H	61	39	0	Total	H	61	39	0		
	M	72	28	0		M	72	28	0		

Año	Posición ocupacional y sexo	Antigüedad		Año	Posición ocupacional y sexo		Antigüedad	
		Hasta 5	6 y mas		N° infor.	Hasta 5	6 y mas	No infor.
2008	Obrero o empleado particular	H	84	16				
		M	83	17				
	Empleado doméstico	H	76	24				
		M	80	20				
	Trabajador cuenta propia	H	52	48				
		M	66	34				
	Patrón o empleador	H	36	64				
		M	53	47				
	Trabajador familiar sin remuneración	H	84	16				
		M	70	30				
	Total	H	60	40				
		M	72	28				

## Anexo C. Población informal según posición ocupacional y afiliación a seguridad social

Año	Posición ocupacional y sexo	Seguridad social en salud			Año	Posición ocupacional y sexo	Seguridad social en salud			
		Si tiene s.S. Salud	No tiene s.S. Salud	No informa -no informa			Si tiene s.S. Salud	No tiene s.S. Salud	No informa -no informa	
1992	Obrero o empleado particular	H	28	70	2	Obrero o empleado particular	H	36	63	0
		M	40	59	2		M	50	50	0
	Empleado doméstico	H	31	63	6	Empleado doméstico	H	21	79	0
		M	19	81	1		M	22	77	0
	Trabajador cuenta propia	H	10	90	1	Trabajador cuenta propia	H	11	89	0
		M	8	91	1		M	11	89	0
	Patrón o empleador	H	31	69	1	Patrón o empleador	H	27	72	0
		M	34	66	0		M	35	65	0
	Trabajador familiar sin remuneración	H	4	96	0	Trabajador familiar sin remuneración	H	10	90	0
		M	9	91	0		M	10	90	0
Total	H	21	78	1	Total	H	24	76	0	
	M	22	78	1		M	27	72	0	
1996	Obrero o Empleado particular	H	36	63	1	Obrero o empleado particular	H	39	60	1
		M	51	48	1		M	51	48	1
	Empleado doméstico	H	54	46	0	Empleado doméstico	H	52	48	0
		M	28	71	1		M	32	67	0
	Trabajador cuenta propia	H	20	80	1	Trabajador cuenta propia	H	14	86	0
		M	20	80	0		M	12	87	0
	Patrón o empleador	H	41	58	1	Patrón o empleador	H	38	62	0
		M	47	52	1		M	40	59	1
	Trabajador familiar sin remuneración	H	16	84	0	Trabajador familiar sin remuneración	H	12	88	0
		M	14	86	1		M	9	90	1
Total	H	29	70	1	Total	H	26	73	0	
	M	33	66	1		M	30	70	0	
1994	Total	H	31	69	1	Total	H	27	72	0
		M	34	66	0		M	35	65	0
1998	Total	H	41	58	1	Total	H	38	62	0
		M	47	52	1		M	40	59	1

Año	Posición ocupacional y sexo		Seguridad social en salud		Año	Posición ocupacional y sexo		Seguridad social en salud		
			Si tiene s.S. Salud	No tiene s.S. Salud				No informa -no informa	Si tiene s.S. Salud	No tiene s.S. Salud
200	Obrero o Empleado Particular	H	34	65	0	Obrero o empleado particular	H	60	40	1
		M	44	55	1		M	72	28	1
	Empleado Doméstico	H	38	61	1	Empleado doméstico	H	75	25	0
		M	31	68	1		M	62	37	1
	Trabajador Cuenta Propia	H	16	84	0	Trabajador cuenta propia	H	55	45	1
		M	11	89	0		M	65	35	0
	Patrón o Empleador	H	44	55	1	Patrón o empleador	H	75	24	1
		M	50	50	1		M	86	14	0
	Trabajador Familiar sin remuneración	H	4	96	0	Trabajador familiar sin remuneración	H	48	52	0
		M	9	91	0		M	56	44	0
Total	H	25	74	0	Total	H	59	40	1	
	M	25	74	1		M	66	33	0	
004	Obrero o Empleado Particular	H	62	37	1	Obrero o empleado particular	H	74	26	0
		M	76	23	1		M	80	19	0
	Empleado Doméstico	H	69	31	0	Empleado doméstico	H	72	25	3
		M	64	36	0		M	73	27	0
	Trabajador Cuenta Propia	H	57	42	1	Trabajador cuenta propia	H	67	33	0
		M	66	34	0		M	76	24	0
	Patrón o Empleador	H	76	24	0	Patrón o empleador	H	81	19	0
		M	80	20	0		M	88	12	0
	Trabajador Familiar sin remuneración	H	59	41	0	Trabajador familiar sin remuneración	H	68	32	0
		M	66	34	0		M	74	26	0
Total	H	61	38	1	Total	H	71	29	0	
	M	69	31	0		M	77	23	0	



## Anexo D. Población ocupada de manera informal según ingreso y posición ocupacional

Año	Posición ocupacional y sexo		Ingresos mensuales en salarios mínimos y sexo				Año		Posición ocupacional y sexo		Ingresos mensuales en salarios mínimos y sexo			
			No reciben	0<Sm<=1	Sm>1	Ns/nr					No reciben	0<Sm<=1	Sm>1	Ns/nr
1992	Obrero o empleado particular	H	0	34	56	10	1994	Obrero o empleado particular	H	0	24	71	5	
		M	0	40	53	7			M	0	31	65	4	
	Empleado doméstico	H	0	26	65	9		Empleado doméstico	H	0	34	66	0	
		M	0	60	38	2			M	0	46	51	2	
	Trabajador cuenta propia	H	2	34	47	17		Trabajador cuenta propia	H	1	25	64	9	
		M	2	65	23	11			M	1	52	39	8	
	Patrón o empleador	H	2	11	61	25		Patrón o empleador	H	1	6	79	15	
		M	3	20	56	21			M	1	9	73	17	
	Trabajador familiar sin remuneración	H	100	0	0	0		Trabajador familiar sin remuneración	H	100	0	0	0	
		M	100	0	0	0			M	100	0	0	0	
Total	H	3	30	52	15	Total	H	2	21	69	8			
	M	7	50	36	8		M	5	39	51	6			
1996	Obrero o Empleado Particular	H	0	19	71	10	1998	Obrero o Empleado Particular	H	0	24	64	12	
		M	0	23	70	8			M	0	26	65	10	
	Empleado Doméstico	H	0	29	62	9		Empleado Doméstico	H	0	22	73	5	
		M	0	49	49	2			M	0	44	53	2	
	Trabajador Cuenta Propia	H	1	24	63	13		Trabajador Cuenta Propia	H	1	40	43	16	
		M	2	48	40	9			M	2	62	23	13	
	Patrón o Empleador	H	1	6	74	19		Patrón o Empleador	H	2	11	64	22	
		M	2	12	70	16			M	1	14	66	18	
	Trabajador Familiar sin remuneración	H	100	0	0	0		Trabajador Familiar sin remuneración	H	100	0	0	0	
		M	100	0	0	0			M	100	0	0	0	
Total	H	2	19	67	12	Total	H	2	30	53	15			
	M	4	36	52	8		M	5	42	43	10			

Año	Posición ocupacional y sexo		Ingresos mensuales en salarios mínimos y sexo				Ingresos mensuales en salarios mínimos y sexo			
			No reciben	0<Sm<=1	Sm>1	Ns/nr	No reciben	0<Sm<=1	Sm>1	Ns/nr
2000	Obrero o Empleado Particular	H	0	35	53	12	0	60	39	1
		M	0	40	51	9				
	Empleado Doméstico	H	4	44	41	11	0	66	33	0
		M	0	43	54	3	0	93	7	0
	Trabajador Cuenta Propia	H	0	1	0	99	2	70	27	1
		M	0	1	0	98	3	85	12	0
	Patrón o Empleador	H	0	1	2	97	2	31	65	1
		M	0	1	0	99	4	39	55	2
	Trabajador Familiar sin remuneración	H	0	0	0	100	0	0	0	100
		M	0	0	0	99	0	0	0	100
Total	H	0	13	19	68	2	60	35	3	
	M	0	19	23	58	2	72	19	8	
2004	Obrero o Empleado Particular	H	0	55	43	1	0	48	52	0
		M	1	56	43	0	0	53	46	0
	Empleado Doméstico	H	0	60	40	0	0	46	54	0
		M	0	89	10	1	0	90	10	0
	Trabajador Cuenta Propia	H	2	64	32	1	1	62	36	1
		M	4	81	15	0	2	83	15	0
	Patrón o Empleador	H	2	28	70	0	2	21	76	1
		M	5	30	65	0	2	26	72	0
	Trabajador Familiar sin remuneración	H	0	0	0	100	0	0	0	100
		M	0	0	0	100	0	0	0	100
Total	H	2	55	39	4	1	51	46	3	
	M	2	68	22	8	1	68	25	6	

Año	Posición ocupacional y sexo		Ingresos mensuales en salarios mínimos y sexo				Ingresos mensuales en salarios mínimos y sexo			
			No reciben	0<Sm<=1	Sm>1	Ns/nr	No reciben	0<Sm<=1	Sm>1	Ns/nr
2008	Obrero o Empleado Particular	H	1	47	50	2				
		M	1	55	42	2				
	Empleado Doméstico	H	1	67	27	5				
		M	1	85	12	2				
	Trabajo Cuenta Propia	H	2	47	46	5				
		M	2	75	19	3				
	Patrón o Empleador	H	2	9	80	9				
		M	5	15	73	8				
	Trabajador Familiar sin remuneración	H	0	0	0	100				
		M	0	0	0	100				
	Total	H	2	42	49	7				
		M	2	65	25	9				

### Anexo E. Población ocupada informal según tamaño de empresa y afiliación a seguridad social

Año	Posición ocupacional y sexo		Seguridad social en salud		Año	Posición ocupacional y sexo		Seguridad social en salud					
			Afiliado	No afiliado		Ns/nr			Afiliado	No afiliado	Ns/nr		
1992	Trabaja solo	H	10	89	1	1994	Trabaja Solo	H	12	88	0		
		M	12	88	1			M	14	85	0		
	2 a 5 personas	H	22	77	1		1998	2 a 5 personas	H	25	74	0	
		M	24	74	1				M	34	66	0	
	6 a 10 personas	H	42	57	1			1998	6 a 10 personas	H	49	50	1
		M	53	46	1					M	61	38	0
Total	H	21	78	1	1998	Total			H	24	76	0	
	M	22	78	1					M	27	72	0	
Trabaja Solo	H	20	79	1		1998	Trabaja Solo		H	16	84	0	
	M	21	78	1					M	18	81	0	
2 a 5 personas	H	30	68	1			1998	2 a 5 personas	H	30	70	0	
	M	39	60	1					M	37	63	1	
6 a 10 personas	H	48	51	1	1998			6 a 10 personas	H	53	46	1	
	M	63	35	1					M	64	36	0	
Total	H	29	70	1		1998		Total	H	26	73	0	
	M	33	66	1					M	30	70	0	

Año	Posición ocupacional y sexo	Seguridad social en salud			Año	Posición ocupacional y sexo	Seguridad social en salud			
		Afiliado	No afiliado	Ns/nr			Afiliado	No afiliado	Ns/nr	
2000	Trabaja Solo	H	16	84	2002	Trabaja Solo	H	55	44	1
		M	16	84			M	63	37	0
	2 a 5 personas	H	30	69		H	59	40	1	
		M	33	66		M	68	31	0	
	6 a 10 personas	H	52	48		H	71	27	1	
		M	61	38		M	79	21	0	
Total	H	25	74	H	59	40	1			
M	25	74	1	M	66	33	0			
2004	Trabaja Solo	H	56	43	2006	Trabaja Solo	H	67	33	0
		M	65	35			M	75	25	0
	2 a 5 personas	H	62	37		H	72	28	0	
		M	71	28		M	78	22	0	
	6 a 10 personas	H	74	25		H	81	18	1	
		M	81	18		M	87	13	0	
Total	H	61	38	H	71	29	0			
M	69	31	0	M	77	23	0			
2008	Trabaja Solo	H	75	25						
		M	84	16						
	2 a 5 personas	H	77	23						
		M	84	16						
	6 a 10 personas	H	83	17						
		M	88	12						
Total	H	77	23							
M	84	15	0							

## Bibliografía

- Aguilar, H. (1999). El desempleo en Colombia: Visión del mercado laboral (1990-2002). En: Semestre económico. Medellín. Vol. 3, No 6. p.35-38, 40-42.
- Amable, M. y Benach, J. (2000). La precariedad laboral ¿un nuevo problema de salud pública? En: Revista de Ciencias Sociales, Barcelona, Vol. 155/156. p. 5-23
- Arim, R. y Llambí, C. (2001). El Empleo Precario: Impacto en los niveles de ingresos. Uruguay: Instituto de Economía. p. 23 – 41.
- Artus, Patrick y Muet, Pierre-Alain. (1995). Teorías del Desempleo. Santa Fe de Bogotá: TM Editores, Vol. 112 p.
- Baquero, J; Guataquí, J. C. y Sarmiento, L. (2000). Un marco analítico de discriminación laboral , *Borradores de Investigación, Vol. No.8 fasc. p.1 – 31.*
- Banco Interamericano de Desarrollo. (1997). América Latina tras una década de reformas: Progreso económico y social. Washington. BID. p.1-6, 8-25
- Beccaria, L. y Orsatti, A. (1988). Subutilización de mano de obra en Argentina. Buenos Aires, multicitado, CEPAL-oficina de Buenos Aires.
- Bonofiglio, N. y Fernández A. L. (2003). Sí, señor. Precarización y flexibilización laboral en la década del noventa. Trabajo presentado al 6to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. 13 al 16 de agosto. Buenos Aires, Argentina. Disponible en internet: <http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones/cuadernosceped/cuad%208/flexibilizacion%20Bonofiglio%20y%20Fernandez.pdf>
- Cagatay, N. y Ozler, S. (1995). Feminization of the labor force: the effects of long –term development and structural adjustment. *World Development*, 23, (11), p. 1883-1894.
- Campos, L. (1998). Fuentes y metodología para el análisis del mercado de trabajo desde una perspectiva de género. España: Universidad de Málaga. p. 6-35
- Cárdenas, Mauricio. (1993). Apertura económica y reconversión industrial: impacto laboral y respuesta sindical en Colombia. *Cambio técnico empleo y trabajo en Colombia*. Bogotá: Rainer Dombois, 1993. p. 140-165.
- Carrasco, Cristina. Mujeres y economía. Barcelona: Icaria. 1999. p 11-18
- Castillo F, Dídimo. (2001). Los nuevos precarios, ¿mujeres u hombres? Tendencias en el mercado de trabajo urbano en Panamá, 1982-1999. *Papeles de población*. México. Vol. 7 No 27. p. 99-138.
- Colombia. Constitución Política Nacional. Santa Fe de Bogotá: 1991.
- Dávila, Mónica. Una aproximación a la macroeconomía con perspectiva de género. (2000). s.l: s.n., p. 19-24, 32-48.

- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. (2000). Cartilla de metodología, Encuesta Continua de hogares. Bogotá: DANE.
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Encuesta Continua de hogares. Bogotá: DANE, Etapas 76 / 1992; 84 / 1994; 92 / 1996 y 100 / 1998.
- Fernandez Castillo, Dídimo. (2004). Los límites de la globalización: Integración económica y precarización del trabajo en Centroamérica. *reestructuración económica y desarrollo en América Latina*. Acevedo López María Guadalupe, Valencia Sotelo Adrián. Siglo XXI Editores. Argentina
- Farné, S., A. Vivas y T. Yepes. (1995). Estimación de la tasa natural de desempleo en Colombia. *Cuadernos de Empleo*. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social. Bogotá: s.n. Documento No. 1. 15.
- Fresneda, Oscar. (2003). Sistema de selección de beneficiarios y el régimen subsidiado de salud en Colombia. *Revista de Comercio Exterior*. México. Vol. 53 No 6. p. 574-586.
- González Marín, María Luisa. Los mercados de trabajo femeninos. México: UNAM, s.f. p. 19-34.
- Gracia, Orlando y Urdinola, Piedad. (2000). Una mirada al mercado laboral colombiano. Bogotá: DNP, p.25-48.
- Guataquí, J. C. (2001). La incidencia del contrato de trabajo en el mercado laboral colombiano. En: *Revista de Economía del Rosario*. Bogotá. No 4 . p.45-56.
- Henao, M. L. y Parra, A. Y. (1998). Mujeres en el mercado laboral. *Género Equidad y Desarrollo*. Santa Fe de Bogotá: DNP. p. 72-10.
- Henao, M. L. y Rojas D, N. (1997). La tasa natural de desempleo en Colombia. Santa Fe de Bogotá: DNP, p.12-65.
- Henao, M. L. y Sierra, O. (1985). Visión general sobre las teorías del empleo. *Economía Colombiana*. No. 172-173. p. 49-58.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (1998). Consumo, gasto, empleo e ingreso. Perú: sn. 32 p.
- Keynes, J. M. Teoría general de la ocupación el interés y el dinero. (1936). New York: Fondo de Cultura Económica.
- Leyva, S. (2000). El trabajo a tiempo parcial en Chile ¿Constituye empleo precario? Reflexiones desde la perspectiva de género. En: *Serie Mujer y desarrollo* N. 26. Santiago de Chile: CEPAL. 42 p.
- León, F. (1998). Mujer y trabajo durante las reformas estructurales latinoamericanas durante las décadas de 1980 y 1990. En: *Serie Mujer y desarrollo* No 28. Santiago de Chile: CEPAL. 96 p.
- López, C. H. (1996). Ensayos sobre economía laboral colombiana, Santa Fe de

- Bogotá: FONADE, p. 12-16, 23-35, 48-56
- Lopez, D. J. (1995). Modelos con imperfecciones en el mercado de trabajo, En: Coyuntura y ciclos económicos. Bogotá: sn. 7p.
- López M. C.(1998). Mercado Laboral Colombiano y Género. *Macroeconomía, Género y Estado*. Santa Fe de Bogota: DNP, p. 98-110.
- \_\_\_\_\_. (2003). Macroeconomía y macropolítica con dimensión de género. *Economía colombiana*. No 296, p. 126-136.
- Martinez B, Ciro. (1999). Estadística y muestreo. Bogotá: ECOE editores, 1999. p. 65-66.
- Marx, K. y Engels, F. Obras escogidas de Karl Marx y Federico Engels. Moscú: Editorial Progreso. 1955. p. 65-71.
- Mesa, F. y Gutierrez, Javier. (1996). Efectos de la apertura económica en el mercado laboral industrial. *Temas Sociales y Ensayos Sobre Economía Laboral*. DNP, Vol. 39 p.
- México. Secretaría de Desarrollo Social. La perspectiva de género, México: SDS, 1999. 36 p.
- Millan, C. Noelba; Prada R, Luz Ángela Y Ramírez, Gloria Stella. (2000). La mujer, artesana de la supervivencia. Ibagué: El Poirá, p. 19-37,86-94, 167-175.
- Moncayo, V. (2004). El leviatán derrotado. Reflexiones sobre el Estado colombiano. Bogotá: Editorial Norma.
- Mochón M. F. El funcionamiento del mercado de trabajo. Madrid: Fundación Argentaria. s.f. 59 p.
- Neffa, J. (2008). *La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires: CEIL-PIETTE, CONICET y Ministerio de Trabajo de la provincia de Buenos Aires.
- Ocampo, J. A. , Sánchez, F. y Tovar, C. E. (2000). Mercado Laboral y distribución del ingreso en Colombia en los años noventa. *Revista de la CEPAL, Vol. No 72*. Santiago de Chile, p. 53-77.
- OIT. (1998). *Trabajo decente. Memoria del director general a la 87ª reunión de la conferencia internacional de trabajo*. Ginebra: OIT.
- OIT. (2002). Estimular el crecimiento con más trabajo decente: más y mejores empleos. Reflexiones para la discusión, Oficina Regional para América Latina. Lima-Perú: OIT.
- ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS. Informe de la octava conferencia regional sobre la mujer de América latina y el caribe. Lima: CEPAL, 2000. 50 p.
- Perfetti, M. (1996). Diferencias salariales entre hombres y mujeres no asalariadas durante el periodo 1984-1994. *Temas sociales y ensayos de economía laboral*. Santa Fe de Bogotá: DNP, 1996. p. 38-56.

- Pollack, M. (1997). Reflexiones sobre los indicadores del mercado de trabajo para el diseño de políticas con un enfoque basado en el género. *Serie Mujer y desarrollo*. No 19. Santiago Chile: CEPAL. 74 p.
- Revista Dinero, edición 166, “La nueva gerencia”, Santa Fe de Bogotá. (sep. 2002). p. 65-72.
- Rios, P. G. y Villamizar, M. E. (1997). Diagnóstico sobre la discriminación laboral de la mujer en Colombia. Santa Fe de Bogotá: Ministerio de trabajo y Seguridad Social, p. 23-34.
- Roca, E. (2001). La seguridad social en un contexto de precariedad laboral: *Seminario sobre precariedad laboral, vulnerabilidad social y seguridad socioeconómica*. Buenos Aires Argentina: DSE, Vol.23 p.
- Rodgers, G. (1998). La calidad del empleo: perspectivas y ejemplos de Chile y Brasil. *Reestructuración, integración, mercado laboral, crecimiento y calidad del empleo en una economía abierta*. Santiago de Chile: OIT.
- Rodríguez, Adriana. (2001). El subempleo, una cara no tan oculta del problema laboral, Santa Fe de Bogotá: Economía Colombiana y Coyuntura Política, edición 287, p. 23-45, 56-62.
- Sarmiento, L. y Vargas, H. (2002). El trabajo de las mujeres en Colombia. Bogotá: Corporación Viva la Ciudadanía, Vol. 78 p.
- Sierra, O. (1987). La tasa natural de desempleo: crítica a la curva de Phillips. En: *Lecturas de Economía N. 23*. Medellín: Universidad de Antioquia, p. 32-44.
- Stallings, B. y Wéller, J. (2001). El Empleo en América Latina: base fundamental de la política social. En: *Revista de la CEPAL No 75*. Chile. p. 42-66.
- Standing Guy. (1989). Global Feminization through flexible labor. *World Development*, vol 17, no. 7 Págs 1077-1095. Internacional Labor Organization, printed in Great Britain.
- Talavera, F. y Rodríguez, M. (1995). La precariedad del empleo en México. En: *Economía Informa*. Ciudad de México. p. 30-34.
- Tenjo, J. Evolución de los retornos a la inversión en educación 1976 – 1989. (1993) Santa fe de Bogotá. *Departamento Nacional De Planeación; Planeación y desarrollo*, p. 52-71.
- \_\_\_\_\_. Cambios en diferenciales salariales entre hombres y mujeres 1976-1989. (1993). Santa fe de Bogotá: Departamento Nacional De Planeación, p. 33-42.
- \_\_\_\_\_. Mercado laboral y coyuntura económica: una mirada a la evolución durante la década de los noventa. (2001). Bogotá: Universidad Javeriana, p. 15-33, 42-55.
- Tokman, V. (1999). La informalidad en los años noventa: situación actual y perspectivas. De igual a igual. El desafío del estado ante los nuevos problemas

- sociales. En Jorge Carpio e Irene Novacovsky (Eds). Buenos Aires: FLACSO y FEC.
- Todaro, R. (2004). Ampliar la mirada: trabajo y reproducción social. *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género*. Rosalba Todaro y Sonia Yañez (Eds). Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer.
- Wéller, J. (2000). Reformas económicas, crecimiento y empleo; los mercados de trabajo en América latina y el caribe. Chile: CEPAL. p. 1-9, 18-23, 56-78.
- \_\_\_\_\_ Tendencia del empleo en los años noventa en América latina y el Caribe.(2000). *Revista de la CEPAL*. No 72. Santiago de Chile. p. 18-56.
- Yañez, S. (2004). La flexibilidad laboral como nuevo eje de la producción y la reproducción. *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género*. Rosalba Todaro y Sonia Yañez (Eds). Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer.
- Yarce, W. A. (2000). El desempleo estructural y la tasa natural de desempleo: algunas consideraciones teóricas y su estado actual en Colombia. En: *Lecturas de Economía* N. 52. Medellín: Universidad de Antioquia. p. 13 – 26, 38-49

