

Perspectivas de la fuerza de trabajo femenina frente a la globalización económica. De la experi- encia de la Unión Europea al Tratado de Libre Comercio

Maria Eugenia de la O y Maria José González***

RESUMEN

En este artículo se reflexiona sobre cómo el trabajo de las mujeres puede ser particularmente vulnerable frente a los acuerdos de integración económica regional. Para ello, consideraremos brevemente la actual estructura ocupacional de los países que conforman la Unión Europea (UE) y el Tratado de Libre Comercio (TLC), enfatizando la actividad femenina en el sector manufacturero, el cual podría resultar fuertemente afectado, y en donde las mujeres pueden tornarse en futuras perdedoras.

ABSTRACT

This article reflects about how some women's can be particularly vulnerable to regional economic integration agreements. For that purpose, we will briefly consider the current occupational structure of the member of the EEC (European Economic Community) and NAFTA (North American Free Trade Agreement), emphasizing female activity in manufacturing, which could be greatly affected, and where women could turn into future losers.

*Maria Eugenia de la O. Investigadora del Departamento de Estudios Sociales de El Colegio de la Frontera Norte. Se le puede enviar correspondencia a: Blvd. Abelardo L. Rodríguez 2925, Zona del Río, CP 22320, Tijuana, Baja California, México, Tel.: (661) 3 35 35. **Maria José González. Profesora asistente en el Centro de Estudios Demográficos de la Universidad Autónoma de Barcelona. Se le puede enviar correspondencia a: Mare de Déu del Pilar, 18, 1er. 3A, Tel.: (3) 310 33 49.

Introducción

LA cooperación económica regional en nuestros días es un *factor fundamental para* la integración de espacios nacionales, como la Unión Europea (UE) de 1957 y el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá, Estados Unidos y México (1994). Este proceso es resultado, en gran medida, de la necesidad de reforzar la importancia de las regiones como espacios económicos que permitan compensar los efectos de desviación y discriminación comercial que pudieran generarse entre países.

En numerosos estudios sobre el fenómeno de la integración regional se alude fundamentalmente a sus ventajas económicas; sin embargo, las desigualdades regionales, así como los costos sociales en términos de desempleo, bajos salarios y servicios sociales han sido subvaluados. Especialmente, se ha descuidado prever los impactos diferenciados entre géneros, de tal forma que pueda preverse, también, el papel de la mujer frente a las estrategias de integración económica.

En este artículo se reflexiona sobre cómo el trabajo de las mujeres puede ser particularmente vulnerable frente a los acuerdos de integración económica regional. Para ello, consideraremos brevemente la actual estructura ocupacional de los países que conforman la UE y el TLC, poniendo énfasis en la actividad femenina en el sector manufacturero, el cual podría resultar gravemente afectado, y en donde las mujeres pueden convertirse en futuras perdedoras.

El sector manufacturero es especialmente importante en este contexto, ya que en los años recientes ha estado expuesto a cambios en la competencia mundial y a fuertes procesos de reestructuración. Estos factores podrían agudizarse como resultado de *los tratados de integración económica*. Algunos analistas han interpretado estos cambios como una reestructuración intraindustria de la producción, lo que significaría la gradual reorganización de la producción con el fin de encontrar “nichos” en los mercados internacionales; para algunos otros, significa potenciar el declive de ciertas industrias y, por tanto, la pérdida de puestos de trabajo, la reducción de salarios y del poder de los sindicatos.

Aquí se abordará, en primer lugar, la experiencia de la UE, con el objetivo de mostrar los aspectos más críticos de la participación económica femenina; en segundo, el caso del TLC, en particular la situación de México. De este último se ha elegido la frontera con Estados Unidos como un área específica de observación, ya que en ésta se ha asentado, desde los años setenta, un gran número de filiales de corporaciones transnacionales (CTN).¹ A partir de entonces el mercado laboral de la frontera adquirió características peculiares respecto del interior de México, y el empleo femenino constituyó un elemento clave en el proceso de industrialización.

Definición y espacios económicos de la UE y el TLC

La UE es un espacio heterogéneo en el que un grupo de Estados intentaron consolidar un mercado único, sin fronteras, en el que circularan bienes, servicios, personas y capitales. La consecución de un mercado único ha implicado que cada uno de los Estados miembros deba pasar por un proceso de integración económica, a

1 Especialmente desde la década de los setenta, cuando el Programa Industrial Fronterizo (1966) representó el inicio del establecimiento de plantas maquiladoras a lo largo de la frontera norte de México. A través de este programa se formalizaron las tarifas de importación de Estados Unidos y se legalizó el ingreso de materias primas, componentes industriales y fases de procesamiento industrial exentos de pagos de derechos arancelarios.

2 Es importante aclarar que un proceso de integración puede incluir varias fases. Alfredo Hualde (1991) distingue básicamente cuatro: “1) El desarme arancelario generalizado, que equivale a un tratado de librecomercio; 2) la Unión Aduanera Común que, a partir del desarme, establece una tarifa exterior común de los

través de directrices comunes y de un intento por atenuar las desigualdades entre regiones para lograr una convergencia económica comunitaria.

La idea de crear un mercado único se gestó en 1952 con la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, establecida entre los Estados europeos devastados por la Segunda Guerra Mundial. Este proyecto finalmente se materializó con el Tratado de Roma (1957),³ en el cual se delimitaron las estrategias para la construcción de la CEE;

entre éstas se contemplaba la paulatina eliminación de barreras físicas, técnicas y fiscales que pudiesen obstaculizar la libre circulación intracomunitaria.

En 1992 se firmó el Tratado de Maastricht, tras el cual la Comunidad se constituyó en la Unión Europea (UE). Este hecho marcó el principio de una fase más avanzada del proceso de integración económica desde que inició el proyecto del Mercado Único Europeo; en éste se delimitaron las nuevas estrategias de cohesión política, social y económica de los Estados.

La UE tiene un calendario de integración estructurado en tres fases, al final de las cuales los Estados habrán alcanzado la integración comercial y monetaria plena;

en la actualidad, atraviesa por la segunda fase de integración (1994-1997), en la que los Estados miembros deben lograr la máxima convergencia económica, lo que implica la atenuación de las desigualdades entre regiones como la del sur de Europa (España, Portugal, Grecia e Irlanda) frente a la del norte.

Por otra parte, la integración del Mercado Europeo suponía que la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas en un espacio concebido como un Estado-Nación único, conduciría a la eliminación de diferencias en los mercados de trabajo y a la convergencia de las condiciones del mercado en general (CCE, 1993). Las empresas podrían localizar su producción en la comunidad donde obtuvieran mayores beneficios y, de igual forma, se favorecería la movilidad de las personas para que trabajaran en donde se ubicara la demanda.

Sin embargo, en la actualidad las diferencias intracomunitarias pueden ser determinantes en la definición de estrategias de localización industrial y favorecer la concentración de inversiones en busca de los bajos costos de las regiones más pobres o propiciar la desindustrialización de las más ricas. Adicionalmente, las ventajas comparativas para ingresar al Mercado Único son muy diferentes entre aquellas regiones que presentan graves problemas económicos, como las del sur, y las más consolidadas del norte, sin mencionar a los diferentes grupos sociales, como las mujeres menos calificadas (las del sur de Europa, por ejemplo), las poblaciones migrantes, los jóvenes y otras minorías (Vaiou, D., 1994).

En suma, el conjunto de la UE presenta grandes divergencias respecto de los ni Estados miembros frente a terceros países, 3) el mercado común, que implica armonización de políticas nacionales y políticas comunitarias; 4) el Mercado Único, en que se suprimen totalmente las restricciones a las mercancías, servicios y personas” (p. 90).

3 Los miembros fundadores de la cee fueron los que firmaron el Tratado de Roma: Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Posteriormente, se adhirieron el Reino Unido, Irlanda y Dinamarca (1973), Grecia (1981), España y Portugal (1986). En la actualidad hay tres Estados que esperan anexarse próximamente: Suecia, Finlandia y Austria.

4 Con el objetivo de acelerar la armonización económica intracomunitaria se han creado los “Fondos de cohesión” o “Fondos estructurales”, que canalizan el financiamiento de proyectos dirigidos a promover el desarrollo armonioso de la Unión. La armonización económica es un principio básico para entrar en la tercera y última fase de la integración que dará comienzo en 1999, fecha en la que se creará el Banco Central Europeo. En esta carrera final de la tercera fase tan sólo podrán tomar parte los Estados que cumplan las siguientes condiciones: baja inflación, bajos tipos de interés a largo plazo, un déficit presupuestario inferior a un tres por ciento del pib, una deuda pública inferior a un seis por ciento del pib y dos años de estabilidad monetaria dentro de los mecanismos de tipo de cambio (cee; 1992a).

veles de desarrollo económico de los Estados constituyentes. La importancia de tener presente estas diferencias estriba en el hecho de que la situación de la mujer puede variar, en gran medida, en función de su ubicación espacial y de los patrones económicos y culturales dominantes.

Por otra parte, el TLC se encuentra ligado a la misma lógica de los acuerdos regionales que se han establecido en los años recientes a nivel mundial. De hecho, a través del TLC se intentó establecer un mecanismo de defensa contra los procesos discriminatorios y de desviación comercial que pudieran generarse como resultado de la consolidación de mercados regionales como el de la UE (Vega, 1993).

La firma del TLC constituyó el reconocimiento formal del alto grado de integración económica que ya existía entre Canadá, Estados Unidos y México desde los años cincuenta, cuando las transnacionales de Estados Unidos iniciaron una fuerte penetración en las economías de aquellos dos países. Posteriormente, a través del flujo comercial, de inversión directa, de los patrones de producción internacional de las transnacionales y de los acuerdos gubernamentales (como el Programa Mexicano de Maquiladoras), se fue promoviendo la integración entre estos países. Desde principios de la década de los ochenta, el proceso de integración se aceleró como resultado de las diversas negociaciones del GATT y de la aprobación del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá el 1 de enero de 1989 (Eden y Molot, 1993). Al inicio de la presente década, el comercio intrarregional entre los tres países llegó a representar aproximadamente el 36 por ciento.

Finalmente, en febrero de 1991 se declaró el inicio de las negociaciones para un posible TLC entre Canadá, Estados Unidos y México, lo que formalizó una serie de procesos anteriormente iniciados por las empresas transnacionales y los gobiernos de cada país. El 1 de enero de 1994 inició formalmente el TLC, cuya meta general fue garantizar mayor acceso a los mercados mundiales, reduciendo y armonizando sus barreras arancelarias.

En principio, el TLC se aplicaba únicamente a los productos originarios de los países involucrados y no tenía competencia para regular la circulación de mercancías provenientes de otros países (Huchim, 1992: 11), como tampoco la libre movilidad de fuerza de trabajo. En el texto de negociación del TLC se establecieron los objetivos y normas de operación de los rubros seleccionados (24) para la apertura del comercio entre los tres países. Entre éstos se encuentran las reglas de origen, la administración aduanera, el comercio de bienes, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, medidas de emergencia, revisión de asuntos materiales de "antidumping" y cuotas compensatorias, compras del sector público, comercio transfronterizo de servicios, transporte terrestre, telecomunicaciones, inversión, política en materia de competencia, monopolios y empresas de Estado, servicios financieros, propiedad intelectual, entrada temporal de personas de negocios, disposiciones institucionales, de procedimientos para la solución de controversias administrativas y disposiciones legales, así como sectores involucrados, como el de los textiles y el de prendas de vestir, productos automotrices, agricultura, energía y petroquímica básica.

Si bien Canadá, Estados Unidos y México tuvieron desde un principio el interés común de fomentar un bloque comercial que aumentara sus oportunidades económicas, también cada uno tenía objetivos particulares respecto del TLC. Para Canadá representaba un rápido acceso al creciente mercado mexicano, a través de exportaciones directas en los mismos términos que Estados Unidos, sin la mediación de este último; además de lograr el acceso a tarifas libres para actuar como proveedor de bienes intermedios en México y, adicionalmente, conseguir un socio de mano de obra barata para continuar siendo competitivo en los mercados mundiales. Para Estados Unidos significaba la oportunidad de que sus inversiones en México obtuvieran condiciones semejantes a las que éste otorga en su territorio; el aumento de su capacidad exportadora a uno de los

mercados de consumidores más grandes; disminuir la probabilidad de restablecer reglamentos restrictivos en materia de inversión, y utilizar de manera más amplia fuerza de trabajo barata, entre otros puntos (Zepeda, 1991: 186). Para México el TLC significaba ampliar la apertura de su economía al comercio internacional, la inversión extranjera y la promoción de exportaciones. Este proceso de liberalización económica se inició con la crisis de los años ochenta y se consolidó con su posterior ingreso al GATT, en 1986, así como a través de las múltiples reformas estructurales⁵ que actuaron como políticas de estabilización. En este contexto, la firma del TLC fue un mecanismo para la recuperación del crecimiento económico del país.

En este sentido, se intentó incrementar las exportaciones hacia Estados Unidos a través de la regulación arancelaria (reducción o eliminación de algunas de éstas) y del establecimiento de condiciones para atraer inversión extranjera para la reconstrucción de la planta productiva y la financiación de la balanza de pagos. No obstante, México aún deberá crear las estructuras institucionales que requiere un tratado trilateral, ya que posee un sistema legal muy diferente al de Estados Unidos y Canadá. Por otra parte, la integración del TLC supone un mayor acceso a los mercados por medio de la armonización de políticas básicamente arancelarias y comerciales; sin embargo, la naturaleza asimétrica entre Canadá y Estados Unidos, por un lado, y entre México y Estados Unidos, por otro, condiciona los efectos económicos del TLC. Esta relación es compleja debido a las similitudes económicas y sociales entre Estados Unidos y Canadá y las enormes diferencias respecto de México (Eden y Molot, 1993).

El reto principal de los tres países es atenuar las desigualdades regionales, legales y de ingresos, en donde coexisten trabajadores de bajos y de altos salarios con diversas formaciones y calificaciones. Desde esta perspectiva, la parte mexicana representa la especialización en productos de mano de obra barata e intensiva, sobre todo en la frontera con Estados Unidos, en donde miles de mujeres se emplean en industrias manufactureras de exportación (maquiladoras); en tanto que Canadá y Estados Unidos presentan una mayor concentración en la especialización de productos con altos requerimientos de capital humano e infraestructura que México aún no tiene. Es decir, la puesta en marcha del TLC conlleva costos económicos y sociales de transición hacia la apertura comercial entre socios desiguales, particularmente México. Por lo que el aprovechamiento de oportunidades potenciales del TLC dependerá, en gran medida, de avances en políticas internas y no sólo de la coordinación macroeconómica entre países. El reto es consolidar las estructuras de los mercados con estabilidad y hacer que converjan las distintas condiciones de los mercados laborales, en los cuales las mujeres presentan patrones de participación económica y cultural diferentes.

La Unión Europea

1. La mujer trabajadora en el contexto europeo. De las diferencias a la convergencia comunitaria

Como se mencionó, el conjunto de la UE padece desequilibrios económicos y sociales que se reflejan en la composición territorial de la Comunidad. En el sur de Europa se encuentran los Estados más

⁵ Las reformas estructurales en México se encuentran asociadas a la búsqueda de soluciones frente al endeudamiento externo y al déficit fiscal; estas condiciones se agravaron aceleradamente en 1982, cuando se recurrió a la devaluación de la moneda, al control de las importaciones y a la estatización bancaria, como medidas para controlar la creciente crisis. En este escenario se planteó una nueva estrategia económica sustentada en la redefinición del papel del Estado en la economía, lo que significó recortes del gasto público, privatización de empresas paraestatales y la desregulación de la inversión extranjera.

El fenómeno de las divergencias económicas regionales también se refleja en los patrones de actividad que presentan las mujeres en cada uno de los Estados miembros. Diversos estudios informan sobre tres o cuatro tipologías en función de los patrones de actividad (Vaiou, 1991; Comisión Comunidad Europea, 1993a, 1992); para este documento se han construido tres grupos básicos de patrones de actividad (véase Gráfica 1).

En el patrón *A* o de fuerte inserción femenina en las edades centrales de la actividad, de 20 a 54

CUADRO I

TASAS DE ACTIVIDAD FEMENINA DEL GRUPO 25-49 AÑOS DE LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA, 1990

<i>País</i>	<i>25-29 años</i>
Bélgica	66
Dinamarca	89
Alemania	67
Grecia	54
España	50
Francia	74
Irlanda	47
Italia	56
Luxemburgo	52
Países Bajos	60
Portugal	71
Reino Unido	74
Eur12	65

Fuente: *Bulletin sur les Femmes et l'Emploi dans la C.E.*, núm. 1, octubre, 1992.

años, se encuentran los países de Dinamarca y Francia. Este patrón tiene forma de “u” invertida, lo que indica una alta inserción laboral de las mujeres, muy semejante al masculino, con tasas de actividad altas en las edades entre 20 y 54 años y reducidas en la edad de retiro o jubilación. El caso de Dinamarca es ilustrativo, dado que presenta tasas considerablemente altas, incluso a las edades en las que se podría observar el impacto de la constitución familiar.

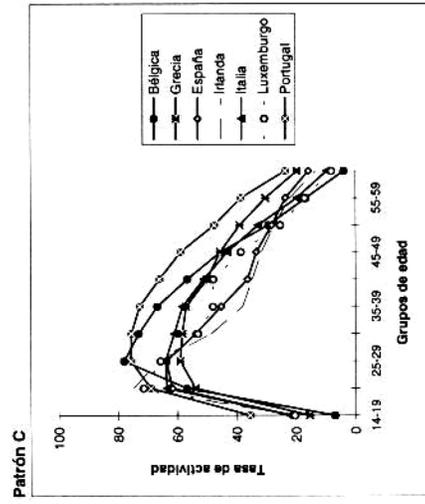
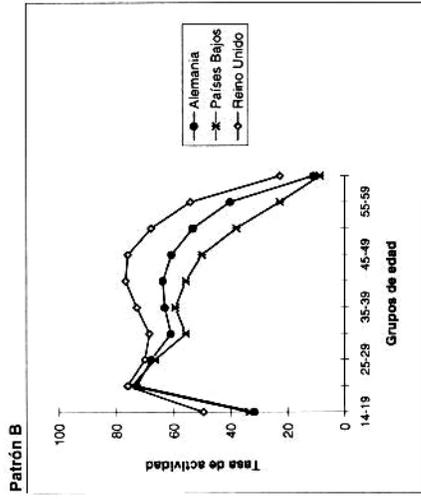
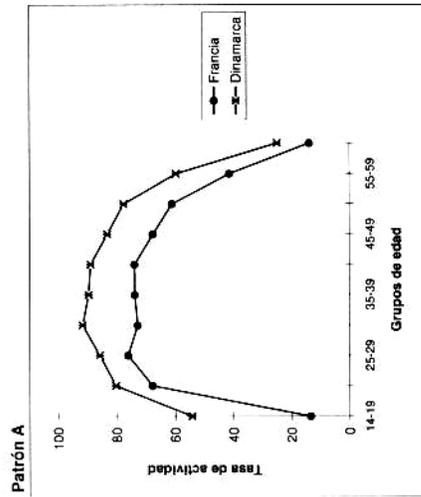
En el patrón *B* o de alta inserción femenina, afectado en las edades de constitución familiar, se encuentran el Reino Unido, Holanda y Alemania. Este patrón presenta altas tasas de actividad, aunque las mujeres de entre 25 a 35 años representan tasas más reducidas que las mujeres más jóvenes (de 20 a 24 años) y las mayores (de 40 a 49 años).

En el patrón *C* o de alta inserción femenina juvenil se encuentra el resto de los países de la Unión, en los que las mujeres jóvenes de 20 a 24 años presentan las tasas más altas de actividad y el resto de éstas tasas más reducidas. Dentro de esta categoría los países con los niveles más bajos de actividad femenina en todas las edades son España e Irlanda.

Pese a que los niveles de actividad total de las mujeres del norte de Europa son mayores que los del sur (excepto Portugal), se ha documentado que éstas trabajan más a través de contratos por tiempo parcial. Según el informe de la Comisión Europea (1993a), el empleo de

GRÁFICA 1

TASAS DE ACTIVIDAD FEMENINA EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA POR GRUPOS DE EDAD, 1989



tiempo parcial se asocia generalmente con las responsabilidades familiares y se desarrolla básicamente en el sector servicios, lo que ha promovido una mayor segregación de la mujer en las actividades terciarias. Por esta razón, si se cuantificaran los niveles de actividad en horas de trabajo totales, la imagen sobre la situación laboral de la mujer en Europa variaría enormemente.

Las tipologías antes mencionadas nos pueden orientar respecto de las políticas sociales que necesita cada una de las regiones económicas de la UE. Las políticas se deberían aplicar con el objetivo de que las mujeres no sólo compitan por la igualdad de condiciones entre las regiones (la brecha norte-sur), sino también respecto del proyecto laboral de las mujeres, especialmente frente al hecho de que éstas disminuyan su presencia en la esfera productiva en las edades en las que se inicia la constitución familiar. Éste es aún un elemento que inhibe la actividad femenina en gran parte de los Estados de la Unión (patrones *B* y *O*, especialmente en los del sur (patrón *C*).⁸

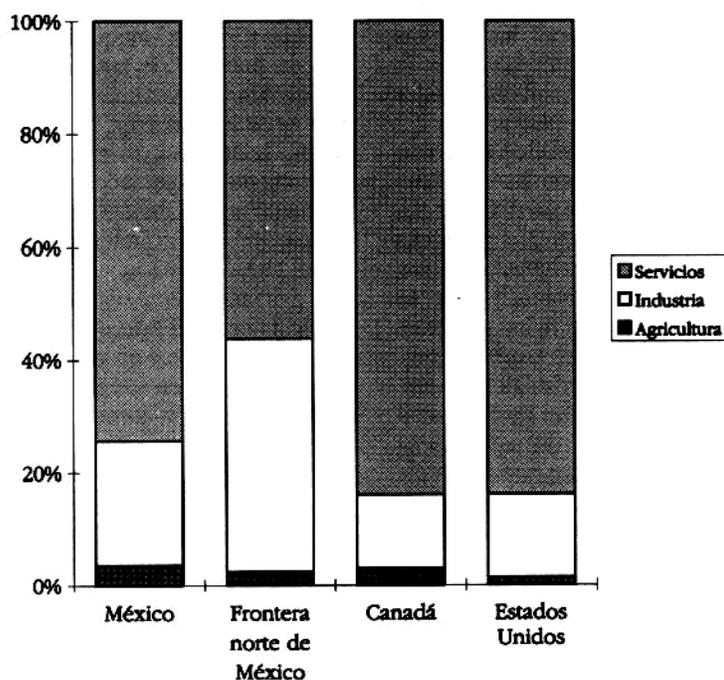
Si bien se han incluido programas para combatir la desigualdad de la mujer dentro del paquete de políticas sociales de la Unión, a través de organismos tales como el Comité de Derechos de la Mujer y la Unidad de Igualdad de Oportunidades, en los años recientes estos resultados no han logrado cambiar profundamente las perspectivas de las mujeres de mejorar ante el establecimiento del Mercado Único. Estas políticas se han calificado incluso como “políticas de imagen” que no van dirigidas a debilitar los orígenes reales de las desigualdades (Duncan, 1994).

Otras críticas aluden a las estructuras burocráticas y jerárquicas del aparato del poder de la Comunidad, que dificultan la participación de las mujeres desde sus iniciativas locales hasta la Corte Europea de Justicia, a lo que hay que añadir el hecho de que la mayoría de las mujeres políticas se dirijan fundamentalmente a las mujeres activas económicamente, olvidando y agudizando la enorme distancia que existe entre las mujeres del sector formal y del informal (desempleadas encubiertas, trabajadoras a domicilio, etc.) (Duncan, 1994; Hoskyns, 1994; Vaiuo, 1994).

Por otra parte, si se analiza la ocupación sectorial encontramos de nuevo la división norte-sur en el conjunto de la UE, puesto que es en los países del sur donde la mujer todavía tiene una presencia importante en el sector agrario. Por orden de importancia tenemos a Grecia (32.3 por ciento), Portugal (22.8), España (11.2) e Italia (9.2) (año 1989, véase Gráfica 2), aunque en casi todos los países de la Unión ésta tiene una presencia predominante en el sector terciario, que en el conjunto representan el 75 por ciento. El crecimiento de la actividad femenina en este sector se debe, en gran medida, a la creación de empleos en la administración pública a través de las actividades del Estado y al aumento de la demanda de servicios de atención al público o servicios personales (Communautés Euréennes, 1992); en tanto que en los países del norte, como los del Reino Unido, Bélgica o Dinamarca, la mano de obra femenina representa alrededor del 81 por ciento (EUROSTAT, 1989). La ocupación de las mujeres en los servicios se concentra básicamente en sectores de sa-

⁷ Tan sólo en 1991 el 28 por ciento de las mujeres de la UE trabajaba tiempo parcial (cee, 1993a).

⁸ Esto es comprensible si se toma en cuenta que el Estado de Bienestar en los países del norte ha creado mecanismos de apoyo que han permitido la emancipación de los hijos del núcleo familiar a temprana edad o la creación de ayudas en el cuidado de los hijos para las madres trabajadoras. Por el contrario, en los países del sur de Europa nunca se gestó un Estado de Bienestar semejante; la familia constituye una unidad económica básica de apoyo a los miembros del hogar. Por lo tanto, las mujeres están más determinadas por la etapa de la constitución familiar durante la cual resulta mucho más difícil que en los países del norte la compatibilidad del trabajo doméstico con el proyecto laboral propio (Vaiuo, 1994). A este hecho podríamos añadir otros factores, como la menor tradición laboral de las mujeres o las características de las estructuras productivas de cada país o región.

GRÁFICA 2**OCUPACIÓN FEMENINA POR SECTORES DE ACTIVIDAD EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA, 1989**

Fuente: EUROSTAT (1991); Labour Force Survey. Results 1989. Statistical Office of the European Communities.

lud, educación, bancos, seguros, hoteles, servicios de abastecimiento y ventas (Conroy-Jackson, 1990). En Dinamarca, por ejemplo, más de la mitad de las mujeres ocupadas se concentran en el sector público: ayudantes de enfermería, enfermeras, servicios de limpieza, ayudantes de cocina, taquígrafas, secretarías, maestras y trabajadoras sociales (Conroy-Jackson, 1990). Estas ocupaciones han sido tradicionalmente consideradas como “femeninas” y, a través de su expansión durante los años recientes, han generado un aumento del empleo femenino, proceso que ha acentuado la segregación ocupacional entre sexos en la Unión.

En la industria, en cambio, la presencia de las mujeres en el conjunto de la UE representa menos del 20 por ciento (CCE, 1993), aunque destaca el hecho de que un importante número de mujeres se concentra en ramas industriales aparentemente más vulnerables ante el proceso de integración a la UE, ya sea por tratarse de industrias tradicionales en declive o que enfrentan serios procesos de reestructuración productiva. Concretamente, el 45 por ciento de la fuerza de trabajo femenina industrial se encuentra en las ramas de la confección y textil (en crisis desde los años sesenta), calzado, juguetes, equipo fotográfico, cacao-chocolate, azúcar, algodón, joyería y productos farmacéuticos (Conroy-Jackson, 1990). Muchas de estas ramas son intensivas en mano de obra, con baja innovación tecnológica y enfrentan barreras técnicas o administrativas (Conroy-Jackson, 1990; Vaiou, 1991). Estas industrias son las más feminizadas y coinciden en el hecho de ser las que presentan los

más bajos costos promedio a nivel laborales en la Unión Europea.

Aparentemente, las ramas que pudieran ejercer un impacto negativo en el empleo femenino en casi todos los Estados comunitarios son la de la confección y la textil, las cuales representan el 20 por ciento del empleo femenino industrial. Estas ramas están altamente internacionalizadas; se mueven con un mínimo de barreras comerciales y enfrentan restricciones en las economías de escala. Además, el costo promedio laboral de un trabajador en la Comunidad resulta muy caro en comparación con el de los países recientemente industrializados. No obstante, se debe señalar que en estas ramas específicas el impacto del Mercado Único es relativo frente al Acuerdo de Multifibra —firmado a través del GATT—, mediante el cual se promueve el comercio de productos entre la UE y los países menos desarrollados. Ante la presión de estos acuerdos, las industrias europeas han optado por la relocalización en las regiones más pobres para obtener ventajas de cuotas de mercado a través del control de la circulación y distribución de los bienes textiles y la confección, como ha hecho la firma italiana Benneton (Conroy-Jackson, 1990). Además, cabe señalar que el impacto de las mujeres empleadas en las ramas industriales más sensibles variará en función de la categoría laboral que desempeñen, ya que las más calificadas podrán ser reemplazadas con mayor facilidad y, al mismo tiempo, las menos calificadas serán más fácilmente sustituibles por capital. También se debe señalar que la consolidación de la UE generará nuevos empleos, sobre todo en torno a nuevos negocios de servicios, de los que se pueden beneficiar muchas mujeres. No obstante, es probable que se beneficien las más calificadas, lo que deja fuera a gran parte de mujeres, sobre todo del sur de Europa.

Respecto del impacto del Mercado Único en el empleo femenino, éste deberá analizarse en función del peso que tenga cada rama industrial dentro de su propia economía. A lo que hay que añadir la referencia al capítulo quinto del informe de la Comisión Europea (*Employment Report*) de 1989, en el que se detectan las cuarenta ramas industriales más sensibles al proceso de integración económica, siguiendo criterios como la concentración industrial, el potencial para crear economías de escala y los sectores protegidos sin barreras de tarifas o por tarifas que permitan una gran dispersión de precios para los productos entre los Estados miembros.

Estas 40 ramas industriales se pueden agrupar en cuatro tipos: a) asociadas a políticas públicas para las cuales la demanda está creciendo; b) industrias tradicionales muy cerradas al comercio internacional; c) que sufren una fuerte competencia de los nuevos países industrializados y, por último, d) que en la actualidad afrontan graves problemas técnicos y barreras administrativas para su expansión. Por lo anterior, el futuro del empleo industrial femenino frente a la UE dependerá de la importancia de las distintas ramas dentro de cada una de las economías.

2. Escenarios del empleo femenino en la Unión Europea

En este contexto de integración económica, resulta preocupante la tendencia general hacia la desregularización de las relaciones laborales,⁹ lo que podría determinar el crecimiento de la informalización económica; obstaculizar la aplicación de las

9 Uno de los elementos que vale la pena destacar en el marco de las relaciones laborales en Europa, por las importantes repercusiones que implica en la mano de obra femenina, es el proceso de debilitamiento de los sindicatos. Esto se atribuye, en parte, a los crecientes procesos de integración económica regionales y al hecho de que las reivindicaciones laborales y de carácter social de los sindicatos hayan perdido fuerza frente a los temas económicos y ante el argumento de la competitividad, no sólo a escala regional sino también internacional, lo que obliga a los sindicatos a hacer más concesiones (Sengenberger, 1993).

políticas de igualdad laboral entre sexos y, en el peor de los casos, motivar la pérdida de beneficios actuales (baja por maternidad, despidos con aviso anticipado, etc.) con los que cuentan las mujeres o el conjunto de los trabajadores, lo que daría como resultado la transferencia de muchos de los costos sociales a los propios trabajadores (Standing, 1989).

Adicionalmente, si tenemos en cuenta que los trabajadores del sector informal suelen ser los grupos sociales más marginales de la estructura ocupacional, dentro de los cuales hoy en día se incluye en gran medida a las mujeres, podemos imaginar la desprotección que esto supone. Un ejemplo de las modalidades que ha ido adquiriendo esta informalización de las relaciones laborales es el trabajo a domicilio (*putting out*), en el cual predominan casi exclusivamente las mujeres.

A este panorama se pueden añadir las políticas que se dictan desde las altas instancias del Parlamento Europeo, que ha pugnado por una mayor flexibilidad laboral. Al respecto, en el *Libro blanco*¹¹ de la Unión Europea se puede leer que “././las rigideces del mercado de trabajo, causantes de gran parte del desempleo estructural europeo, revelan especificidades institucionales, legales o contractuales, propias de cada país” (CCE, 1993: 17). Una de las sugerencias específicas para solucionar tal panorama económico consiste en distribuir el trabajo mediante la extensión de prácticas como los contratos por tiempo parcial. Esta práctica posiblemente se destine en una proporción importante a aquellos trabajadores que por su rol económico no requieran sostener el peso de una familia y tengan gran flexibilidad laboral, como las mujeres y los jóvenes, que muy posiblemente se vean desplazados de sus puestos de trabajo de tiempo completo por trabajadores de tiempo parcial.

Otro ámbito que cabe destacar en cuanto a la participación económica femenina y los procesos de integración es el que se refiere a la dinámica de las multinacionales en el contexto europeo. Podemos destacar tres grandes estrategias de éstas como respuesta al aumento de la competitividad, las cuales pueden tener repercusiones importantes sobre la mano de obra femenina. En primer lugar, que la manufactura tradicional intensiva en mano de obra —donde existe una alta proporción de mujeres empleadas— tienda a relocalizarse hacia países de bajos costos salariales, donde la fuerza de trabajo femenina es aún la más barata entre lo barato; que las empresas que subsistan garanticen su existencia, en gran medida, gracias a la subcontratación laboral o el trabajo a domicilio (por ejemplo, empresas textiles en declive del Estado español). En segundo lugar, que algunas multinacionales no europeas quieran acceder al Mercado Único mediante el asentamiento de filiales en las regiones más deprimidas, donde la mano de obra resulta aún rentable (por ejemplo, multinacionales electrónicas asentadas en áreas deprimidas del norte de Inglaterra, con altos índices de desempleo masculino, donde, sin embargo, se crearon empleos femeninos en líneas de producción) (Pearson, R. 1989).¹² Y, en tercer lugar, que las empresas-

10 Resulta significativo cuando G. Standing (1989) señala que “...types of work, labor relations, income, and insecurity associated with Women`s Work have been spreading ././ It is not coincidence that this shifting pattern has been closely related to an erosion of labor regulations” (p. 1077). Así pues, la tendencia hacia la desregulación laboral se debe interpretar en el contexto actual de la competencia internacional en el que muchas empresas recurren a formas más flexibles de la producción a expensas de la normativa laboral.

11 El Libro blanco de la UE recoge las propuestas para alcanzar un desarrollo sostenible a escala europea, al mismo tiempo que se hace frente a la competencia internacional y se soluciona el problema del desempleo

12 Los métodos de producción tenían en cuenta las divisiones de género existentes en cada localidad para obtener el máximo beneficio empresarial: la mujer concebida como la “ayuda familiar” para pagarle bajos salarios; como responsable del hogar, para ofrecerle contratos de tiempo parcial; como hábil, para encargarle tareas rudimentarias manuales, etc. “The creation of new women`s Jobs had the effect of reassert

reduzcan costos laborales mediante la aplicación de nuevos métodos de organización industrial, como la conocida firma Benneton, que instaló novedosos sistemas computarizados con producción “justo a tiempo”, basados en pequeños talleres y la subcontratación de trabajo femenino a domicilio (Lipietz y Leborgned, 1988). Las críticas a este modelo de organización industrial han sido muy amplias. Desde nuestra preocupación inicial sobre la condición de la mujer en el mercado de trabajo señalamos la pérdida de derechos laborales que supone el sistema de subcontratación para la fuerza de trabajo femenina.

CUADRO II

COSTOS MEDIOS TOTALES POR UNA HORA DE TRABAJO (SALARIOS MÁS BENEFICIOS), 1987-1988

<i>Algunos países europeos, 1988</i>		<i>Nuevos países industrializados, 1987</i>	
Alemania Occidental	18.07	México	0.97
Países Bajos	16.30	Brasil	1.10
Dinamarca	15.88	Corea del Sur	1.10
Bélgica	15.68	Hong Kong	2.04
Francia	12.99	Taiwán	2.12
Gran Bretaña	12.86	<i>Otros</i>	
Irlanda	9.68	Japón	9.92
España	8.75	Estados Unidos	10.82

Fuente: R. Kammel, *The Global Factory. Analysis and Action for a New Economic Era*. American Friends Service Committee, Omega Press, 1990.

Por último, cabe hacer una reflexión general sobre las diferencias territoriales presentes en la UE. Diversos autores auguran escenarios no muy positivos (Pillinger, 1992; Elson y Pearson, 1989), en los cuales la UE se describe dividida entre el *Goleen Triangle* de Europa central, donde se encuentran los trabajadores más calificados, mejores condiciones laborales y los mayores *rankings* salariales (norte de Italia, Alemania, Francia, los países del conjunto Benelux y el sureste de Inglaterra), y el *New Outer Fringe* del desarrollo industrial, donde existe una mayor especialización en industrias tradicionales, muchas de las cuales se encuentran en declive económico; éstas son industrias con menores requerimientos de calificación, y por lo general, con salarios más bajos.

Frente a estas diferencias en el conjunto europeo, una de las preocupaciones más comunes es el “dumping social” hacia los países del sur de Europa, o las regiones más deprimidas, donde existe oferta abundante de mano de obra femenina desempleada (Pillinger, 1992; Elson y Pearson,

ingradicional sexual divisions within the workforce rather than transcending them. // Rather than liberating women from a secondary status, this employment enshires this secondary status in the workplace itself. From being dependent non-earners, women are socially reconstructed not as independent earners, but as cheap, disposable labour for multinationals firms” (Pearson, op. cit., p. 34).

13 Este concepto también se conoce como “distorsiones competitivas” y hace alusión a la estrategia por la cual los empresarios buscan ventajas competitivas explotando los menores niveles salariales y las peores condiciones laborales de los países menos desarrollados (Sengenberger, 1993).

1989; Sengenberger, 1993; Kamel, 1993); tampoco debemos olvidar los escenarios de los países recientemente industrializados de Asia y América Latina, y los que se abren con el desmantelamiento político del este europeo. Esto supondría que las actividades más marginales (de mano de obra intensiva) se concentran en las regiones deprimidas; de esta forma se reforzarían los desequilibrios territoriales en vez de igualarse las condiciones del mercado.

En este sentido, resulta ilustrativa la comparación de los costos laborales medios de una hora de trabajo en diferentes países de la Unión (véase Cuadro II).¹ Como se puede observar, de la muestra de países escogidos los costos más baratos están en España (sur) e Irlanda (un caso excepcional del norte de Europa); en ambos países los patrones laborales de la mujer presentan las tasas totales más bajas de actividad.

En definitiva, los escenarios sobre las tendencias del empleo femenino como conjunto no son muy halagüeños, por lo que se requiere de la aplicación de políticas sociales que eliminen las barreras de la participación económica de las mujeres con menos ventajas en igualdad a las mujeres más calificadas y a los hombres en general. El problema radica en encontrar los instrumentos que controlen los movimientos de los empresarios en contextos de creciente desregularización de las relaciones laborales. Además de controlar las prácticas de las empresas multinacionales, las cuales responden más a una lógica global en la que difícilmente tienen cabida las exigencias de determinadas personas, áreas, regiones o Estados comunitarios.

Como se describió en el apartado anterior, las mujeres presentan en conjunto niveles de actividad inferiores a los hombres (sobre todo en las edades de la constitución familiar); desarrollan en mayor proporción trabajos por tiempo parcial y a domicilio; presentan una alta segregación en el sector terciario, y en la industria se concentran en las ramas más sensibles a la integración económica. Estos elementos, en conjunto, justifican suficientemente la necesidad de desarrollar políticas específicas dirigidas a disminuir las desigualdades de géneros, al igual que cualquier tipo de política que se implemente debe tener presente las diferencias regionales, con el fin de que los proyectos logren un efecto positivo a nivel comunitario.

El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica

1. La integración económica entre socios desiguales

El conjunto de países que conforman el TLC (Canadá, Estados Unidos y México) presentan importantes desigualdades económicas y sociales. En el sur de Norteamérica se encuentra el país que posee un mayor contraste en cuanto a sus condiciones de desarrollo: México. Y en el norte, se encuentran los socios con mayor diversificación en cuanto a actividad productiva y comercial. Al igual que en la UE, los desequilibrios territoriales entre el norte y el sur no se pueden atribuir sólo a causas económicas, sino también a elementos de orden social y cultural; estos factores en conjunto repercuten en el papel económico de la mujer en cada país.

En principio, aunque estas diferencias no parecen importantes puesto que el objetivo del TLC es la armonización del intercambio comercial, es necesario reflexionar sobre los impactos en la composición y segregación de la fuerza laboral. Si hacemos un breve repaso a la dinámica de la fuerza de trabajo femenina en el conjunto de los países del TLC en los años recientes, podemos observar que la participación de la mujer en el mercado de trabajo muestra una tendencia creciente

14 No contamos con información desagregada por sexo, que sería lo ideal en este caso. Los datos pertenecen a la publicación de Kamel (1990).

desde hace más de dos décadas, especialmente en el grupo de mujeres de 25 a 49 años, con sus respectivas variaciones en cada país, lo cual representa el aumento de la presencia de las mujeres en la esfera pública, básicamente en actividades relacionadas con los servicios.

Sin embargo, las diferencias estructurales entre los tres países del TLC se reflejan en los niveles de actividad femenina, por lo que resulta necesario realizar un análisis específico en cada uno de ellos, de tal forma que el fenómeno de las divergencias económicas regionales quede reflejado en los patrones de actividad que presentan las mujeres en estos países. Para tal fin, hemos elaborado dos grupos básicos de patrones de actividad femenina (véase Gráfica 3), uno de alta inserción laboral correspondiente a las mujeres de Estados Unidos y Canadá (A), y otro, de baja inserción para el conjunto de México (B).

Respecto del patrón A por grupos de edad, Canadá tiene un patrón de “u” invertida o de alta inserción laboral de mujeres de 20 a 54 años; este patrón es muy semejante al de Estados Unidos. Las tasas de actividad son extremadamente altas, incluso en aquellas edades en las que se podría observar el impacto de la constitución familiar. Así, las mujeres de 20 a 24 años alcanzan una tasa del 76.5 por ciento, frente a la tasa del 71.9 por ciento de las mujeres de Estados Unidos de la misma edad.

En Canadá, las mujeres tienen una alta presencia en el mercado laboral, como lo muestra el hecho de que alcanzaran una tasa de actividad total femenina del 69 por ciento en 1990 (Canadá: OCDE/OECD, 1990). Sin embargo, la dinámica de la actividad femenina ha sufrido importantes cambios básicamente entre 1981 y 1987, a raíz de la recesión económica iniciada en los ochenta. Durante el inicio de la recesión (1981 y 1982), la composición por sexos de la fuerza de trabajo sufrió importantes cambios con el incremento de 1.5 por ciento de la participación femenina frente a la declinación del trabajo masculino con un 0.3 por ciento de incremento (*Canadá YearBook, op. cit.*).¹⁵

Otro evento fundamental en la participación económica femenina de este país fue la implementación del Tratado Comercial entre Estados Unidos y Canadá (1989), a raíz del cual la manufactura de trabajo intensivo sufrió una pérdida neta de empleos, lo que además se encuentra asociado a los efectos de la reciente recesión global (1990), a las altas tasas de interés provenientes de las políticas fiscales bancarias de Canadá y a la baja del dólar canadiense; esto generó despidos temporales como resultado de la reducción en la producción, aunque en la actualidad la mayoría de los despidos son permanentes dado el cierre de muchas operaciones productivas (Campbell, 1993 citado por England, 1994).

De hecho, algunos grupos de mujeres se opusieron al Tratado Comercial entre Canadá y Estados Unidos argumentando el posible detrimento de éstas. El National Action Committee on the Status of Women (NAC) fue uno de ellos, el cual predijo altos niveles de desempleo, deterioro de las condiciones de trabajo, bajos salarios para las mujeres, así como una fuerte presión sobre los programas sociales y el incremento del empleo no remunerado, lo que en conjunto generaría un impacto mayor sobre la mujer respecto del hombre e incrementaría a largo plazo la pobreza para las mujeres y sus familias (Leger y Rebick, 1993, citado por England, 1994).

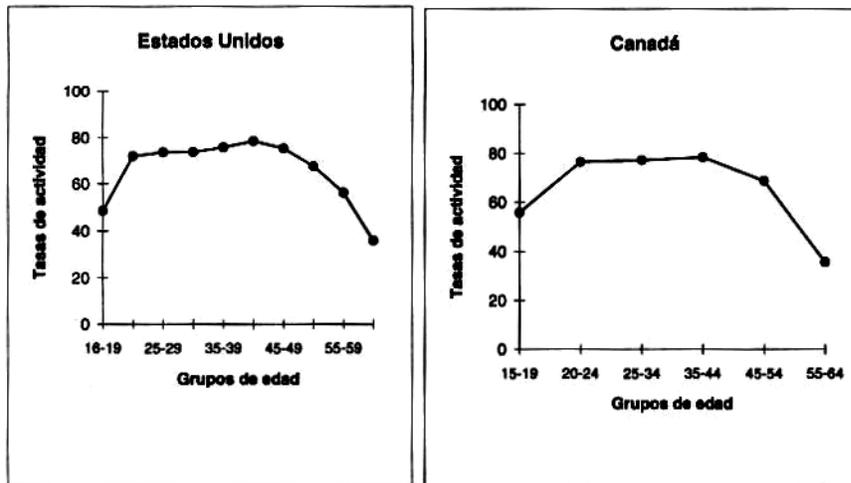
En 1990 la estructura sectorial de la ocupación femenina era muy semejante a la de Estados Unidos y sólo destacó un porcentaje ligeramente mayor de mujeres en la agricultura. En conjunto, las mujeres se distribuyeron de la siguiente forma: 2.6 por

¹⁵ Aunque en la década que precedió a la recesión, la fuerza de trabajo había crecido a una tasa de aproximadamente 3.8 por ciento por año, en donde el número de mujeres en la fuerza de trabajo llegó ha incrementarse hasta 63 por ciento, mientras el número de hombres creció sólo el 24 por ciento.

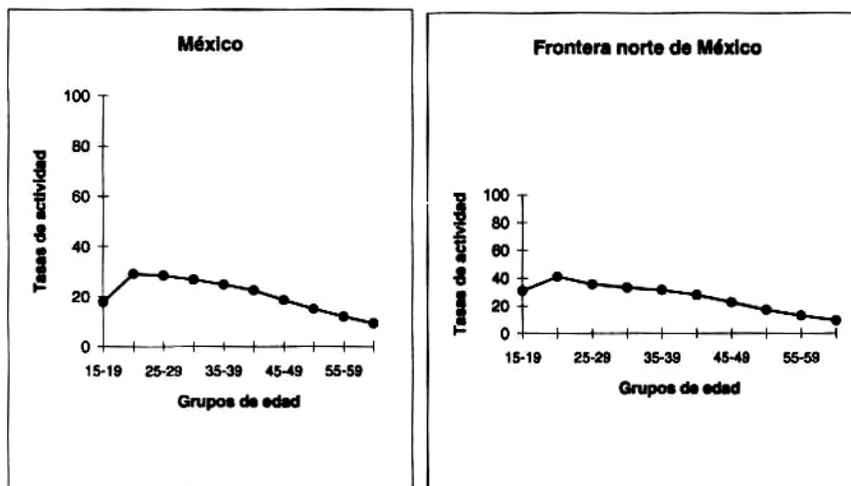
GRÁFICA 3

TASAS DE ACTIVIDAD FEMENINA EN LOS ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y LAS CIUDADES DE LA FRONTERA NORTE DE MÉXICO POR GRUPOS DE EDAD, 1990

Patrón A



Patrón B



Fuentes: México: INEGI (1992); Estados Unidos Mexicanos. Resumen XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. North Border of Mexico: INEGI (1992); Frontera Norte. Resultados Definitivos. Tabulados Básicos, tomo I, XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. United States: BUREAU OF LABOUR STATISTICS (1990) Employment and Earnings 1990, U.S. Department of Labor. Canada: Labour Force Statistics, 1970-90 OECD, Annual, 1992. Congressional Information Service, Inc.

ciento en la agricultura; 12.7 por ciento en la industria y 84.7 por ciento en los servicios (véase Gráfica 4), por lo que la actividad femenina se encuentra altamente terciarizada.

Pese a la importancia relativa de las mujeres en el sector industrial, durante los primeros tres años del Tratado Comercial entre Canadá y Estados Unidos el empleo de las mujeres en la manufactura decreció (.11.1 por ciento¹⁶), especialmente en la industria del vestido (casi 19 mil trabajos perdidos) y en las electrónicas (más de 10 mil trabajos). Esta pérdida de trabajos se debió en su mayoría al retiro de los capitales en este país (NAC, 1993: 24, citado por England, 1994), hecho que se toma en un importante antecedente para el actual TLC y el resto de mujeres involucradas.

Por otra parte, Estados Unidos presenta un patrón de actividad femenina tipo A en forma de “u” invertida, lo que indica una alta inserción en el mercado de trabajo. Destaca el hecho de que las mujeres entre 40 y 44 años alcanzan los niveles más altos de participación (78 por ciento), lo que se esperaría que ocurriese con el grupo de mujeres más jóvenes, de 30 a 34 (74 por ciento) o de 35 a 39 años (76 por ciento), quienes presentan niveles relativamente más bajos (véase Gráfica 3). Esto posiblemente indique la dificultad que actualmente enfrentan las mujeres jóvenes para tener acceso al mercado de trabajo, sobre todo de forma que se concilien las responsabilidades familiares con las actividades productivas.¹⁶

Las mujeres de este país presentan una alta inserción en el mercado laboral desde hace más de dos décadas, sobre todo si tomamos como referente la dinámica de la actividad femenina en México. En 1965, el 35 por ciento de las mujeres estadounidenses se encontraban en situación de asalariadas; en 1987 este porcentaje había llegado a 55 por ciento y, lo más importante, desde 1980 habían ocupado el 80 por ciento de los nuevos puestos *creados* en la economía.

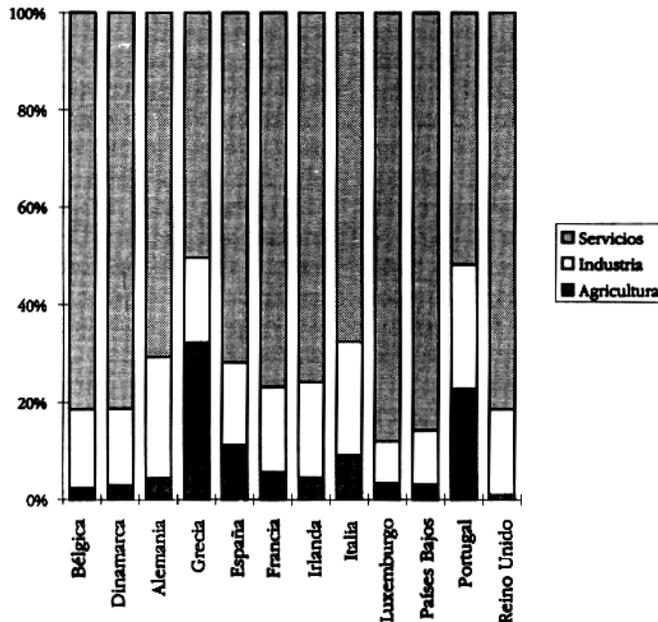
En este país, las mujeres aumentaron su participación en el mercado de trabajo en gran medida a partir de dos hechos: la creciente demanda de fuerza de trabajo en el sector manufacturero a causa del inicio de la Segunda Guerra Mundial y el posterior crecimiento de los servicios públicos y del Estado (Langreo y De Vicente, 1988:

121). Para 1991 la actividad total de las mujeres en Estados Unidos llegó a 93 por ciento (Bureau of Labor Statistics). Respecto de la ocupación sectorial, las mujeres se emplean mayoritariamente en actividades de servicios (84 por ciento), de trabajos en la industria (15 por ciento) y, un reducido grupo, en la agricultura (1.3 por ciento) (Bureau of Labor, 1990, véase Gráfica 4).

Finalmente, las mujeres de México se encuentran insertas en un mercado de trabajo altamente diversificado en cuanto a sus rasgos de regulación jurídica y económica, situación que hace que los indicadores económicos, como la tasa real de desempleo o las actividades llamadas informales, no reflejen la situación de ocupación real de la fuerza de trabajo femenina. A esta situación hay que añadir que la crisis económica de los años ochenta constituyó uno de los acontecimientos clave que han determinado la dinámica reciente de la fuerza de trabajo en este país. A partir de 1982 son evidentes los signos de agotamiento del modelo de crecimiento de la economía mexicana, por lo que se aplicó un nuevo proyecto de ajuste y reestructuración que afectó sobremedida a la esfera productiva y ocupacional.

Uno de los cambios más importantes fue la terciarización del empleo, sobre todo en actividades de pequeña escala en el

¹⁶ De hecho, las mujeres más jóvenes están retrasando cada vez más el matrimonio y la maternidad, con lo que prolongan su estadía como fuerza laboral fija. En 1970, e) nueve por ciento de las mujeres de 27 años de edad no se había casado y en 1988 esta proporción se elevó al 26 por ciento (Levine, 1990). En cuanto a la maternidad, las mujeres entre 30 y 34 años tienen la mitad de hijos que tenían en 1970 (Levine, op. cit.).

GRÁFICA 4**OCUPACIÓN FEMENINA POR SECTORES DE ACTIVIDAD EN LOS PAÍSES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA, 1989**

Fuentes: México: INEGI (1992); Estados Unidos Mexicanos. Resumen XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. North Border of Mexico: INEGI (1992); Frontera Norte. Resultados Definitivos. Tabulados Básicos, tomo 1, XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. United States: BUREAU OF LABOUR STATISTICS (1990) Employment and Earnings 1990, U.S. Department of Labor. Canada: OCDE-OECD (1990); Monthly Statistics of Foreign Trade. Serie A. France.

comercio y en los servicios. Estas modalidades en la ocupación aparentemente fungieron como una estrategia de sobrevivencia ante la caída de los ingresos y la inestabilidad de los empleos asalariados básicamente masculinos, especialmente en el sector manufacturero (Rendón y Salas, 1992).

En este contexto de crisis económica se explica la entrada al mercado de trabajo de gran número de mujeres de los estratos populares que, ante la disminución de los salarios reales y la tremenda pérdida de poder adquisitivo de las unidades domésticas, buscan un espacio en la esfera productiva, ya sea en la economía formal o en la informal mediante la auto-ocupación.¹⁷

En 1990 la tasa de actividad total femenina fue de 19.58 por ciento, sin embargo, estas cifras pueden subvalorar la actividad total al no tomar en cuenta las actividades más marginales del trabajo; por ello, el patrón de actividad femenina (tipo B) que se presenta muestra una participación baja en todas las edades (véase Gráfica 3), en donde las mujeres que al

¹⁷ Por esta razón autores como M. González et al, (1990) afirman que las mujeres constituyen un elemento clave en el desarrollo de estrategias de sobrevivencia entre la clase trabajadora mexicana.

canzan los niveles más altos son las jóvenes de 20 a 24 años (29 por ciento).

En la ocupación sectorial destaca una mayor proporción de mujeres en el sector industrial (30 por ciento) y en la agricultura (3.4 por ciento), en comparación con las mujeres de Canadá y Estados Unidos (véase Gráfica 4). La participación de las mujeres en el sector manufacturero durante los veinte años recientes no sólo se ha observado en las ramas tradicionalmente contratadoras de mano de obra femenina como la del vestido, sino también en las que la mano de obra era fundamentalmente masculina, como la automotriz, en donde la participación relativa de las mujeres se duplicó al pasar de 6.4 al 12.6 por ciento en 1980 y 1989, respectivamente (Macías, 1993).

Un caso relevante de trabajo industrial femenino en México lo constituye el empleo en las multinacionales localizadas en la frontera con Estados Unidos desde la década de los sesenta, fecha a partir de la cual se estableció un gran número de plantas ensambladoras (maquiladoras). Estas industrias constituyen uno de los ejemplos más representativos de los procesos de globalización económica y creación de empleo femenino.¹⁸ En este caso se trata de un proceso de relocalización industrial hacia países de bajos ingresos, los cuales ofrecen incentivos que permiten el crecimiento de zonas de exportación, en donde miles de trabajadores, especialmente mujeres, están asociados al ensamble de productos para el mercado mundial.

La tasa de actividad total femenina en el conjunto de las ciudades fronterizas es 27 por ciento, según los datos del Censo de 1990, lo que indica un nivel de actividad más alto que en el conjunto de la república. El patrón de actividad es muy semejante al del resto del país, es decir, con tasas de actividad muy bajas en todas las edades.

Sin embargo, son notorios los niveles de actividad más altos alcanzados por las mujeres jóvenes de 20 a 24 años (41 por ciento) y de 25 a 29 años (36 por ciento), respecto de los niveles que alcanzan las mujeres de la misma edad en el conjunto de la República, con tasas de 29 y 28 por ciento, respectivamente. Los niveles más altos de actividad femenina de las mujeres jóvenes en la frontera son un reflejo del impacto de la actividad industrial. En la Gráfica 4 se puede ver la alta presencia de la mujer en el sector secundario o de las empresas maquiladoras (40 por ciento) respecto del resto de países del TLC.

La industria maquiladora ha generado un proceso específico de segregación sexual de trabajo, por el cual adquiere gran peso la presencia de las mujeres en el sector secundario. Este proceso se ha visto influido por la crisis de los años ochenta en México, por el proceso de feminización de las ocupaciones industriales en el centro y norte del país, por la masculinización de actividades terciarias (especialmente a través de negocios por cuenta propia), así como por la creciente reestructuración productiva y organizacional en las maquiladoras.

De esta manera, el trabajo industrial barato e intensivo de las industrias maquiladoras se encuentra ligado a la búsqueda de mayor competitividad en el mercado mundial. Al mismo tiempo, esta industria ha causado serios impactos en los estándares de vida, en las remuneraciones, en las políticas de empleo y en la visión ideológica que se tiene sobre este trabajo, al que frecuentemente asocian con características artificialmente impuestas a las mujeres como una supuesta predisposición hacia las actividades manuales y a la obediencia.

De la presencia de las mujeres en el sector manufacturero de los países del TLC,

¹⁸ La participación femenina en actividades industriales para la exportación, especialmente en la zona fronteriza del norte del país, se ha traducido en altos niveles de explotación de las trabajadoras, al igual que en algunas actividades del sector servicios y por cuenta propia, donde quedan de manifiesto elementos de marginalidad que articulan la relación de la mujer a un cierto tipo de desarrollo (García, 1988).

aunque no representan la mayoría, destaca el hecho de su concentración en industrias tradicionales o en declive, como las ramas de la confección, textil, de alimentos y químicas. Muchas de estas son intensivas en mano de obra y con frecuencia internacionalizadas.

Aparentemente, estas ramas pudieran recibir un impacto negativo y, por tanto, el empleo femenino también, por lo que será necesario detectar las ramas industriales más sensibles al proceso de integración comercial de acuerdo con los criterios de la concentración industrial en la región.

Por otra parte, las topologías antes mencionadas (A/B) nos pueden orientar respecto de las políticas sociales que serán necesarias en cada uno de los países del TLC. Estas deberían buscar no sólo igualar las condiciones comerciales entre las regiones, sino también las condiciones laborales de las mujeres. La ausencia de programas para combatir la desigualdad de la mujer dentro del paquete de políticas comerciales en la firma del TLC aun es evidente. El Tratado implica cuestionar no sólo las condiciones del intercambio comercial, sino también las condiciones de las mujeres, en especial de las trabajadoras, ante la necesidad de las empresas de obtención de mano de obra barata a través del empleo femenino.

2.- *Los escenarios del futuro: el empleo femenino/rente al Tratado de Libre Comercio*

Así como en el caso de la UE se describía el mapa de las desigualdades regionales, debemos señalar que en el conjunto de los países que conforman el TLC estas son más contrastantes. Y dado que las estructuras económicas de los miembros son diferentes, en el corto plazo el comercio posible-mente se base en ventajas comparativas tradicionales, como la fuerza de trabajo barata, en la cual destaca la femenina.

El impacto en la estructura ocupacional de los países participantes del TLC no es un efecto que a corto plazo pueda ser claramente analizado, ya que es un proceso relacionado estrechamente con el movimiento de las importaciones y exportaciones de cada país, así como de sus respectivos movimientos de capital y de las condiciones económicas generales que prevalecían en cada uno antes del inicio oficial del Tratado (Reifman; 1992: 3). Debido a esto, los posibles efectos estarán constituidos por una mezcla de ajustes a nivel industrial y comercial en cada país.

Si bien aun es prematuro mencionar acertadamente el impacto del TLC en el empleo de los tres países involucrados, se espera un efecto adversa en la manufactura en general, ya sea por acelerar el paso a una reestructuración económica o a la declinación de algunas ramas, especialmente de aquellas caracterizadas por los bajos salarios en industrias intensivas, como la textil y la del vestido. A lo que hay que añadir que con la desaparición de las barreras comerciales que protegían a estas industrias y a otras, se extiende la franja de sectores vulnerables a la pérdida de empleos. Estos sectores incluyen a la industria de alimentos y bebidas, caucho y plástico, bienes de piel, textiles, vestido, muebles, imprenta, publicidad y electrónica (England, 1994).

En Canadá, si bien la pérdida es, general en el sector de la manufactura, si se examina cuidadosamente a las mujeres estas pueden ser más vulnerables al efecto del TLC, por tener una mayor participación en estos sectores. Según cálculos de England, estas industrias empleaban 45 por ciento de la fuerza de trabajo de la manufactura de Canadá, pero en 1991 62.8 por ciento eran mujeres y sólo 37.4 por ciento hombres, además de tener subsectores altamente feminizados, como el de la industria del vestido (75.1 por ciento de los

19 Por ello no es extraño que los fabricantes que más se opusieron a la firma del Tratado eran los pertenecientes a industrias que dependían de la protección, tales como los de mobiliario, textiles y del vestido, así como las de procesamiento de alimentos (Edén y Molot, 1993).

trabajadores de este sector son mujeres). Estos sectores fueron de los más afectados durante el Tratado Comercial entre Canadá y Estados Unidos, por lo que un proceso semejante se puede esperar con el TLC.

Las ramas textil y del vestido son la segunda fuente de empleos industriales en Canadá, donde hay una proporción importante de mujeres. En 1986 empleaba a 96 636 trabajadores, de los cuales el 79 por ciento eran mujeres localizadas en Ontario, Quebec y Manitoba (*Canadá Year Book, op. cit.*). Este tipo de industrias ha ido en declive debido al desarrollo de nuevas tecnologías que han hecho posible fragmentar las tareas de producción, algunas de las cuales se han trasladado a Estados Unidos. Esta reorganización industrial crea nuevas oportunidades de empleo a trabajadores de bajos costos, como los hispanos recientemente inmigrados, refugiados e indocumentados, lo que refleja un aumento del deterioro de las condiciones de trabajo en su conjunto.

La pérdida de trabajos es aún más preocupante si se plantea en términos de la diversidad de circunstancias que presentan las mujeres trabajadoras de la manufactura en Canadá; por ejemplo, 19 por ciento de las mujeres inmigrantes trabajadoras están empleadas en la manufactura y el 46 por ciento de las trabajadoras de la industria del vestido también son inmigrantes. Además de presentar, con frecuencia, edades avanzadas respecto del promedio de la edad de las trabajadoras y menores grados de escolaridad (70 por ciento de las mujeres de la industria del vestido no tiene diploma de *high school* (England, 1994).

En este contexto, las pequeñas manufacturas en Canadá no pueden competir frente al proceso de internacionalización, cancelando su producción y tomándose en importadores y generadores de trabajo a domicilio. Por ello, con el TLC se espera que algunas industrias regionales se relocalicen en Estados Unidos o que algunas multinacionales anulen sus licencias canadienses y se muden a ese país.

En Estados Unidos, por otra parte, las grandes empresas orientadas a la exportación apoyaron las iniciativas para reducir barreras comerciales. Las grandes transnacionales particularmente, antes ya beneficiadas con las disposiciones arancelarias 806 y 807 de este país, proyectaron lograr más beneficios a través de México, que ofrece a muchas empresas estadounidenses un mercado amplio y su expansión a través de mano de obra barata.

No obstante, las industrias estadounidenses probablemente más favorecidas serán las dedicadas a la producción de alta tecnología, en tanto las perdedoras serán las industrias ensambladoras orientadas al trabajo intensivo, como las del vestido, las electrónicas de consumo y las de auto partes. Estas industrias compiten con México, que puede ofrecer un panorama de desregulación laboral y bajos salarios. Es importante destacar que en ambas existe un importante número de mujeres empleadas y, por tanto, es predecible un aumento de la transferencia de actividades potencialmente femeninas hacia México. Las regiones más impactadas serán las del medio oeste, en donde existen industrias pesadas de bienes y de auto partes, así como las del sureste y Nueva Inglaterra, en donde existen manufacturas intensivas en mano de obra (Bolle, 1993: 6).

A pesar de que la manufactura electrónica en Estados Unidos ha crecido vigorosamente en los años recientes y ha logrado una sofisticación tecnológica muy alta, todavía existe una fuerte base de industrias ensambladoras en la rama electrónica tradicional. Estas empresas aún representan una importante fuente de empleo para las mujeres estadounidenses, aunque para mantenerse hayan recurrido a prácticas de subcontratación como el trabajo a domicilio. Además, estas industrias se han caracterizado por emplear a mujeres descalificadas o minorías de mujeres inmigrantes, como sucede en Silicon Valley o en el área metropolitana de Los Angeles, donde trabajan alrededor de unas 100 000 mujeres hispanas en firmas electrónicas (Kelly, *op. cit.*).

Otras ramas industriales que pueden verse favorecidas si se orientan hacia actividades de alta tecnología y especialización de áreas de producción son, por

ejemplo, la industria textil, a través de producción de componentes para industrias mexicanas o en el sector electrónico con la producción de alta tecnología y semiconductores, y el sector de auto partes, mediante la producción de autos y equipo aeroespacial; por lo que los trabajadores de alta calificación se mantendrán y posiblemente aumentaran su ocupación, en tanto las mujeres pudieran sufrir una pérdida sustancial de sus empleos o de las condiciones en que los realizan.

Sin embargo, con o sin TLC, los salarios y el empleo en la manufactura de Estados Unidos seguirán declinando, dada la competencia internacional por abaratar costos y aumentar la productividad, especialmente si tenemos presente la competencia con los países de bajos salarios, aunado a la competencia doméstica y a la continua modernización de las operaciones de manufactura y avances tecnológicos que están desplazando a trabajadores que no poseen la suficiente calificación y se ubican en industrias propicias a la relocalización.

No hay que olvidar que uno de los principales temores de los trabajadores norteamericanos frente al TLC es la posible pérdida de sus empleos, principalmente los que poseen baja calificación. Una de las reacciones más inmediatas de la opinión pública ha sido volcarse en contra de los trabajadores mexicanos, considerándolos deslealmente competitivos;

sin embargo, no hay que olvidar que la mayoría de los trabajadores implicados en industrias intensivas de mano de obra y bajos salarios son trabajadores de multinacionales norteamericanas relocalizadas en México, y gran parte de la responsabilidad de tener una baja estructura de salarios se debe a sus políticas de ganancia.

Por otra parte, existen enormes perspectivas y controversias en Estados Unidos respecto de las ventajas de la existencia de una bolsa enorme de mano de obra barata en México, de la flexibilidad laboral en su legislación y de las condiciones precarias de vida de las clases populares, que en conjunto hacen del país una economía muy atractiva. Aunque estos mismos elementos se toman adversos para México, por el principio básico de que para poder avanzar en el proceso de modernización económica a nivel nacional se requiere vender más en el mercado interno, lo que implica que la población mejore sus condiciones de vida.

Por otro lado, el TLC significaba para México la expectativa de aliviar la crisis económica del país y promover la estabilidad, aunque se espera que la contribución más inmediata del Tratado se produzca a través del crecimiento de la planta productiva y del empleo derivado de la expansión del programa maquilador, aunque esto no deja de ser un efecto de la economía global puesta en práctica especialmente por Estados Unidos. Este país ha creado en México alrededor de 160 000 puestos de trabajo a través de la inversión extranjera, básicamente en industrias manufactureras de transporte, electrónicas y del vestido durante 1977-90 (Bolle, 1993: 3).

Sin embargo, más allá de los posibles empleos generados en la industria maquiladora, se prevé el daño a otros sectores, como el de alimentos que, con la introducción de alimentos procesados al país, será desplazado. Igualmente, ramas industriales como la del metal y del acero resultaran afectadas si no logran un mayor grado de comercialización. Uno de los sectores más lastimados será el de equipos de transporte, especialmente la rama de ensamblaje de automóviles, productos que se vendían en un mercado protegido.

Las maquiladoras deberán atravesar por un periodo de transición de aproximadamente siete años, en los que perderán su franquicia legal y pasaran a ser industrias de exportación en los mismos términos que el resto de las industrias asentadas en México. A través del TLC se reforzaran los procesos de relocalización industrial hacia países de bajos salarios y trabajo intensivo, especialmente en industrias del vestido, electrónica, auto partes y otros bienes de consumo; con esto se intentara que las industrias de alta tecnología —con mayores calificaciones y mejor remuneración— se expandan en

Estados Unidos, en tanto que las de baja calificación y remuneración declinen y se relocalicen en México.

Con el TLC, las empresas maquiladoras aumentarían el valor de sus operaciones en México, eliminando en el futuro algunos de los aranceles más importantes, con lo cual se hace aún más atractiva la relocalización de este tipo de industrias en el país. En el caso de exportación de industrias maquiladoras a Estados Unidos, el efecto liberalizador tendrá un ritmo acelerado, aunque esto conlleva el peligro de acentuar las bajas condiciones salariales, laborales y de vida de las mujeres; en cambio, la transición de una industria ensambladora a una industria manufacturera nacional podría tener efectos más positivos, como una mayor capacitación de trabajadores y mejores salarios.

En definitiva, los sectores más afectados en los tres países que conforman el TLC serán probablemente el electrónico, el del vestido y textiles, y el de auto partes, industrias cuya principal fuerza de trabajo es la femenina. Tradicionalmente, estas actividades han sufrido constantes procesos de modernización y declive, por lo que la participación de la mujer ha ido disminuyendo, y cuando se ha mantenido, ha sido en condiciones muy desventajosas. A mediano plazo estas industrias registraron procesos de incorporación de fuerza masculina más capacitada y relocalización de sus actividades a otras regiones de bajos salarios.

En general, aún no es claro cómo el TLC cambiara el patrón de integración comercial establecido en la región y cómo éste afectara el empleo femenino. No obstante, las industrias de mano de obra intensiva incrementarán su fuerza laboral, instalándose en lugares donde la fuerza de trabajo resulte más barata, a condición de que exista una infraestructura adecuada e incentivos estables. Este esquema de integración transnacional no debe ser la única expectativa de beneficio; es necesario, además, buscar una diversidad industrial y un equilibrio en las condiciones de trabajo y vida tanto para hombres como para mujeres.

La integración económica. Un balance final

Actualmente, la cooperación económica regional es un factor fundamental y funge como mecanismo de defensa contra los bloques comerciales —como la UE y el TLC—, cuyo principal fin es compensar los efectos de desviación y discriminación que podrían generarse contra países individuales. Las políticas de la UE y del TLC tienen dos puntos en común: en ambos casos representan un intento por incrementar la actividad económica de sus miembros;

asimismo, ambos tratados se basan en políticas económicas nacionales que por sí mismas no pueden resolver problemas de orden social. Pese a compartir estos principios fundamentales, el TLC y la UE presentan diferencias importantes a nivel funcional.

La UE constituye una integración económica completa, en tanto que el TLC es un instrumento de cooperación comercial limitado, cuyo objetivo principal es disminuir las restricciones comerciales entre sus miembros, sin que éstos pierdan autonomía de regulación de flujo de capital y política migratoria (Vega, 1991: 205).

La UE incluye políticas de carácter social diseñadas para promover la integración y disminuir la problemática de movilidad laboral y desempleo que afecta especialmente al sector femenino. (“Planes de igualdad de oportunidades para hombres y mujeres, 1991-1995”). El TLC, en cambio, no toma en cuenta el desarrollo de políticas sociales comunes para el mercado de trabajo y la desigualdad entre sexos.

Así pues, la realidad actual establecida con el Tratado de Libre Comercio determina que cada país elabore sus propias políticas de legislación laboral. En este sentido, la mayor preocupación es hasta qué punto el gobierno mexicano podrá privilegiar los derechos laborales frente a los “beneficios” del asentamiento de enclaves industriales que proporcionen nuevos puestos de trabajo.

A pesar de que las estadísticas de desempleo abierto en México son aparen-

temente positivas (4.6 por ciento en 1989, según inegi) la realidad es que existe una gran escasez de empleo. El principal móvil del tlc para países como México es la disposición de fuerza de trabajo barata. La existencia de ésta implica la permanencia de empresas multinacionales en el país.

En definitiva, la fuerza de trabajo femenina de ambos bloques comerciales — UE y TLC— afronta problemas de origen común: la existencia de estructuras discriminatorias que subordinan la posición de la mujer en el trabajo, menores tasas totales respecto de las de los hombres, reducidas tasas de actividad en las etapas de la constitución familiar y segmentación laboral determinada por una presencia muy elevada de la mujer en actividades marginales de la economía —estereotipadas como “femeninas” dentro de los servicios personales o en los trabajos manuales—, y por el peligro de una mayor desprotección social ligada indirectamente a los procesos de integración económica.

La agudización de la competencia a nivel mundial, junto con la existencia de graves problemas de desempleo en el ámbito europeo, es la justificación para introducir prácticas de flexibilización laboral y nuevas formas de distribución del trabajo existente (como los contratos temporales y por tiempo parcial). Al respecto, se requiere de políticas de distribución equitativa de las formas más inestables de trabajo entre ambos sexos. En este sentido, la concepción tradicional del trabajo femenino, concebido como una “ayuda” familiar o de segunda categoría, constituye un gran riesgo de agudización de la segmentación entre sexos y de obstrucción para la promoción profesional de forma igualitaria. La desregularización laboral generalizada también determina la pérdida de protección social necesaria para que las mujeres puedan compatibilizar los roles productivos y reproductivos.

Por otra parte, en los países miembros del TLC se suscitan problemas específicos. En principio, uno de los atractivos de México es la mano de obra barata, sobre todo la femenina; sin embargo, plantear metas de superación en los perfiles técnicos de la población trabajadora supone una gran contradicción, puesto que perdería el atractivo para el asentamiento del capital extranjero de los otros países.

La situación del mercado de trabajo en la frontera norte de México es ilustrativa de lo que podría suceder en el conjunto del país. De hecho, esta área se podría concebir como un pequeño laboratorio de relaciones de Ubre comercio, puesto que desde hace más de dos décadas disfruta de un trato especial de zona libre.

A la frontera se han trasladado empresas especializadas en el montaje de productos semi elaborados, las cuales han contratado de forma prioritaria a mujeres. El resultado es que desde el asentamiento de las empresas maquiladoras se han mantenido las relaciones laborales marginales de las mujeres y las posibilidades de promoción han sido prácticamente inexistentes.

Así pues, en el proceso de transnacionalización del capital, las empresas relocalizan las actividades intensivas en mano de obra, donde muchas veces ha sido tradicional el empleo femenino, hacia países de bajos costos salariales como México para implicar a nuevas mujeres en peores condiciones laborales. Sin lugar a dudas, las mujeres tienen un papel clave en las estrategias de reestructuración económica de los países industrializados, ya sea como mano de obra barata o flexible en sus países de origen o en las nuevas áreas de mercado.

En este estudio se ha intentado plasmar las implicaciones de la integración económica y comercial en el uso de la mano de obra femenina, para lo cual se ha tomado como punto de partida las experiencias y perspectivas en la UE y los países del TLC. Este análisis supone tomar en cuenta un amplio modelo de interrelaciones macroeconómicas; en este sentido, el presente trabajo supone una primera aproximación al complejo modelo de conexiones que existe entre los procesos de internacionalización económica y la extensión del empleo de mano de obra barata femenina a escala mundial.

BIBLIOGRAFÍA

Andere, E. y G. Kassel (comps.), *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto sectorial*. México, Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1992.

Bolle, M. J., “TLC: U.S. Employment and Wage Effects”. *CRS Report for Congress*, The Ubrary of Congress, 1993

Comisión de las Comunidades Europeas, “El lugar que ocupa la mujer en el mercado laboral de la Comunidad Europea. Tendencias y evoluciones en los doce países de la CEE entre 1983 y 1990”. Bruselas, núm. 36, 1992.

—, “Del Mercado Único a la Unión Europea”, Luxemburgo, 1992a (Serie Documentación Europea).

—, “Crecimiento, competiüividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. *Libro Blanco. Boletín déla Comisión Europea*, Suplemento 6/93, Bruselas, 1993.

—, *El empleo en Europa, 1993*. Dirección General de Empleo, Relaciones Industriales y Asuntos Sociales, Bruselas, 1993a.

Communautés Euroéennes, *Bulletin sur les Femmes et l’Emploi dans la C.E.* Bruxelles, octubre, 1992octubre, 1993.

ConroyJackson, P., “The Impact ofthe Completion ofthe Intenal Market on Women in the European Community Working”, paper prepared for the Equal Opportunities Unit of DirectorateGeneral V of the European Commision. Bruselas, Comisión de las Comunidades Europeas, 1990.

De la O, María Eugenia, *Maquila, mujer y cambios productivos. Estudio de caso de la maquila en Ciudad Juárez*. México, Programa Interdisciplinarios de Estudios de la Mujer, El Colegio de México y El Colegio de la Frontera Norte, 1993 (en prensa).

Duncan, S., “Gender Inequality and the European Unión”. Actas del Simposio Beyond Borders: The Gender Implications of Multistates Economic and Social Policies, IGU Commission on Gender and Geography, University of Heidelberg, Alemania, del 16 al 20 de agosto, 1994, pp. 90107.

Elson, D. & R. Pearson, *Women ‘s Employment and Multinationals inEurope*. U.K., Macmillan Press, 1989.

England, K., “BlueCollar Blues: Canadian Women’s Manufacturing Employment and NAFTA”, Actas del Simposio Beyond Borders: The Gender Implications of Multistates

Economic and Social Policies. IGU Commission on Gender and Geography. University of Heidelberg, Alemania del 16 al 20 de agosto, 1994, pp. 108117.

FernándezKelly, M. P., "Broadening the Scope: Gender and International Economic Development" (working paper). Maryland, Institute for Policy Studies and Department of Sociology, The Johns Hopkins University, 1990.

FernándezKelly, M. P. y A. García, "Economic Restructuring in the United States. The Case of Hispanic Women in Two California Industries", working paper, Study of Hispanic Women in the Garment and Electronic Industries (sponsored by the Ford and Tinker Foundations between 1984 and 1987), 1990.

García, B., *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México*. El Colegio de México, 1988.

González Escobar, M., A., y M. Martínez, "Estrategias versus conflicto: reflexiones para el estudio del grupo doméstico en época de crisis", en De la Peña, et al. (comps.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*. México, Universidad de Guadalajara, CIESAS, 1990, pp. 351367.

Hoskyns, C., "The European Community's Policy on 'Women in the Context of the 1992'". Conferencia presentada durante el Simposio Beyond Borders: The Gender and Geography, University of Heidelberg, Alemania del 16 al 20 de agosto, 1994.

Hualde, A., "Las disparidades regionales en la Comunidad Económica Europea: los dilemas y las políticas", en Jaime Estay y Héctor Sotomayor (comps.), *América Latina y México ante la Unión Europea de 1992*. México, UAM Fundación F. Ebert, 1992.

Huchim, E., *Hacia un país distinto*. México, Nueva Imagen, 1992.

Kamel, R., *The Global Factory. Analysis and Action for a New Economic Era*. American Friends Service Committee, Omega Press, 1990.

Langreo, A. y P. de Vicente, "Las mujeres americanas ante el trabajo", en *Sociología del trabajo*, nueva época, núm. 3, primavera de 1988, pp. 121140.

Levine, E., "El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos", en *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?* México, Siglo xxi Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1990.

Lipietz, A. y D. Leboorgne, "New Technologies, New Modes of Regulation: some Spatial Implications", en *Society and Space*, 6, 1988, pp. 263280.

Macías, M. L., “Mujeres e industria manufacturera en México”, en *El Cotidiano*, núm. 53, marzo-abril, 1993.

Meulders, D., R., Plasman, V. Van der Stricht, *Laposition des femmes sur le marche du travail dans la Communaute Europeenne, 19831990*. Commission ofthe EC, 1992.

Minister of Regional Industrial Expansi3n and Minister of Supply and Service Canada, *Canada YearBook 1990*.

Pearson, R., “Women’s Employment and Multinationals in ¿he UK: Restructuring and Flexibility”, en Elson, D. & R. Pearson, *Women’s Employment and Multinationals in Europe*. Macmillan Press, 1989, pp. 1237.

Pillinger, J., *Feminising the Market. Women’s Pay and Employment in the European Community*. The Macmillan Press, 1992.

Reifman, A. “TLC and Jobs: An Overview”, en *CRS Reportfor Congress*, The Library ofCongress, Estados Unidos, 1992.

Rend3n, T., “El trabajo femenino en México: tendencias y cambios recientes”, en *El Cotidiano*, núm. 53, marzo-abril, 1993.

Sassen, S., *The Mobility ofLabour and Capital. A Study in International Investment and Labor Flow*. Cambrigde, Cambrigde University Press, 1988.

Sengenberger, W., “La movilidad de la mano de obra en el marco de la integraci3n econ3mica de Europa Occidental”, en *Sociología del trabajo*, núm. 17, 1993, pp. 91120.

Ssolsona, M., “Analisi demogr3fica i territorial de l’activitat femenina. Espanya de 19701986” (tesis doctoral). Departamento de Geografía, Universidad Aut3noma de Barcelona, 1991.

Standing, G., “Global Feminiza3n Through Flexible Labor” in *World Development*, vol. 7, 1989, pp. 10771095.

—, (1989); “Global Feminization through Flexible Labor”, en *World Development Review*. Inglaterra, International Labor Organiza3n, vol. 17, núm. 7, 1989, pp. 10771095,

Vaiou, D. *etal.*, *Women of the South3n European Integration: Problems and Prospects*. Brusseis, Commision ofthe European Communities, 1991.

—, “Women’s Work and Everyday Life in Southem Europe in the Context of European Integration”, Actas del Simposio Beyond Borders: The Gender Implications ofMulüstates Economic and Social Policies. IGU Commission on Gender and Geography. University of Heidelberg, Alemania, del 16 al 20 de agosto, 1994, pp. 224247.

Vega, G. (coord.), *México ante el libre comercio con América del Norte*. México, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, 1991.

—, *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*. México, El Colegio de México, 1993.

Weintraub, S. (edit.), “Free Trade in the Western Hemisphere”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science Review*, vol. 526, Texas, 1993.

Women and Development Unit, Social Development División of ECLAC, *Women and New Technologies*. United Nations, 1991.

Zepeda, E., “La frontera norte y el Tratado de Libre Comercio: impacto y desarrollo”, en *Revista Mexicana de Sociología*, año un, núm. 3, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1991.