UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI "M. FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

"COMMERCIO, OCCUPAZIONE FEMMINILE E CRESCITA ECONOMICA"

RELATORE:

CH.MO PROF. ROBERTO ANTONIETTI

LAUREANDA: FRANCESCA DI CARLO

MATRICOLA N. 2001236

ANNO ACCADEMICO 2022 – 2023

Dichiaro di aver preso visione del “Regolamento antiplagio” approvato dal Consiglio del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali e, consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci, dichiaro che il presente lavoro non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere. Dichiaro inoltre che tutte le fonti utilizzate per la realizzazione del presente lavoro, inclusi i materiali digitali, sono state correttamente citate nel corpo del testo e nella sezione ‘Riferimenti bibliografici’.

I hereby declare that I have read and understood the “Anti-plagiarism rules and regulations” approved by the Council of the Department of Economics and Management and I am aware of the consequences of making false statements. I declare that this piece of work has not been previously submitted – either fully or partially – for fulfilling the requirements of an academic degree, whether in Italy or abroad. Furthermore, I declare that the references used for this work – including the digital materials – have been appropriately cited and acknowledged in the text and in the section ‘References’.

Firma (signature)

Francesca Di Carlo

Indice

Introduzione 2
CAPITOLO 1: Come l'apertura al commercio internazionale stimola l'occupazione femminile 3
1.1 L'apertura al commercio 3
1.2 Impatto del commercio sull'occupazione femminile 4
1.2.1 Passaggio delle donne lavoratrici dal settore agricolo al settore manifatturiero e dei servizi 6
1.3 Il ruolo delle catene globali del valore 6
1.3.1 Le catene globali del valore come "strutture di genere" 7
1.3.2 Le catene globali del valore nei paesi in via di sviluppo e le zone industriali di esportazione 8
1.3.3 Limiti e potenzialità delle CGV per le donne 9
1.4 Impatto del commercio sul salario femminile e sul divario salariale di genere 10
1.5 Interventi per tutelare le donne nelle CGV e nei settori orientati all'export 12
CAPITOLO 2: Disuguaglianza di genere e crescita economica 14
2.1 La disuguaglianza di genere nel lavoro e la crescita economica 14
2.2 La disuguaglianza di genere nell'istruzione e la crescita economica 15
CAPITOLO 3: Apertura al commercio internazionale del Messico 17
3.1 Messico: quadro economico storico 17
3.1.1 L'apertura del messico al commercio internazionale: il NAFTA 17
3.1.2 Il ruolo delle catene globali del valore in Messico 19
3.2 L'impatto dell'apertura al commercio del Messico sull'occupazione femminile 20
3.2.1 Impatto sull'occupazione messicana 20
3.2.2 Evoluzione dell'occupazione femminile 21
3.2.3 Come è cambiato il divario salariale di genere 23
3.2.4 Occupazione femminile e crescita economica in Messico 24
Conclusioni 27
Riferimenti bibliografici 29

Introduzione

Questo elaborato si pone lo scopo di osservare ciò che emerge in letteratura in merito all'impatto che l'apertura al commercio internazionale ha sulla relativa occupazione femminile e alla relazione fra quest'ultima e la crescita economica.

Il presente elaborato si articola quindi in tre capitoli. Nel primo capitolo viene osservato in breve l'evoluzione del commercio internazionale negli ultimi cinquanta anni, e in seguito si analizza l'evoluzione dell'occupazione femminile in seguito all'apertura al commercio. Viene inoltre sottolineata l'importanza delle catene globali del valore sulla componente di genere nella forza lavoro, in quanto strettamente connesse con la liberalizzazione del commercio. Vengono poi esplorate diverse teorie riguardanti l'impatto che il commercio internazionale può avere sul divario salariale di genere, e viene infine aperta una parentesi su quelle che possono essere le leve per incentivare gli effetti benefici che il commercio può avere sulle donne lavoratrici.

Il secondo capitolo vuole invece essere una breve raccolta delle argomentazioni fornite dalla letteratura a sostengo della tesi che una maggiore uguaglianza di genere non solo nel lavoro, ma anche nell'istruzione, incida positivamente sulla crescita economica.

Il terzo capitolo vuole discutere un caso pratico, complementare ai capitoli precedenti, dove viene posto sotto la lente d'ingrandimento il caso del Messico negli anni Novanta. In quel periodo, infatti, e nel decennio precedente, il Messico attuò una serie di politiche economiche dirette verso una liberalizzazione del mercato sia tramite l'entrata nel GATT che attraverso accordi commerciali volti a favorire il commercio estero, fra cui il NAFTA, stretto con Stati Uniti e Canada. Successivamente vengono rilevati gli effetti di questo fenomeno sull'occupazione femminile messicana. I risultati suggeriscono che un aumento del commercio internazionale comporta un generale aumento dell'occupazione femminile sul totale della forza lavoro, oltre che ad una redistribuzione intersettoriale di quest'ultima.

CAPITOLO 1: Come l'apertura al commercio internazionale stimola l'occupazione femminile

In questo capitolo trattiamo di come il commercio internazionale (e in particolare le catene globali del valore o CGV) impatta sull'occupazione femminile. Diversi sono gli studi a supporto della tesi che il commercio internazionale stimola le opportunità lavorative per le donne, come ad esempio quello di Korinek (2005), oppure quello di Nordås (2003). Andremo quindi ad approfondire cosa dice la letteratura in merito agli effetti della liberalizzazione del commercio internazionale sull'occupazione, con un focus su quelli che sono i settori più coinvolti e sui cambiamenti nel divario salariale di genere.

1.1 L'apertura al commercio

Negli ultimi decenni si è potuto assistere ad una crescita nel volume degli scambi commerciali fra paesi. Questo è stato dovuto principalmente ad un generale orientamento delle politiche economiche in direzione della liberalizzazione del mercato e all'emergere di organizzazioni internazionali che si sono poste lo scopo di aumentare i flussi di scambi commerciali di beni, servizi e capitali fra nazioni, fra cui ad esempio il GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), ovvero un Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio volto ad abbattere le barriere economiche tra i paesi aderenti e favorire la liberalizzazione del commercio fra questi. Il GATT venne poi nel 1995 sostituito con il WTO (World Trade Organization – Organizzazione Mondiale del Commercio). Come conseguenza sono aumentati gli accordi commerciali stretti fra paesi. Questo incremento del flusso di merci internazionale si è verificato in concomitanza con un'accelerazione del progresso tecnologico, soprattutto nell'ambito dell'informazione e della comunicazione (ICT).

Per avere una percezione di come i paesi si siano aperti al commercio internazionale negli ultimi cinquant'anni si può fare riferimento al loro grado di apertura, ovvero la percentuale di PIL rappresentato dalle esportazioni e dalle importazioni di un paese. La figura seguente mostra il grado di apertura dei paesi ad alto reddito e a medio e basso reddito. Si può osservare che dal 1972 al 2022, nei paesi a basso e medio reddito, la crescita sia le esportazioni che le importazioni sono aumentate del 13% circa del PIL, mentre nei paesi ad altro reddito sono entrambi aumentate del 20 % circa.

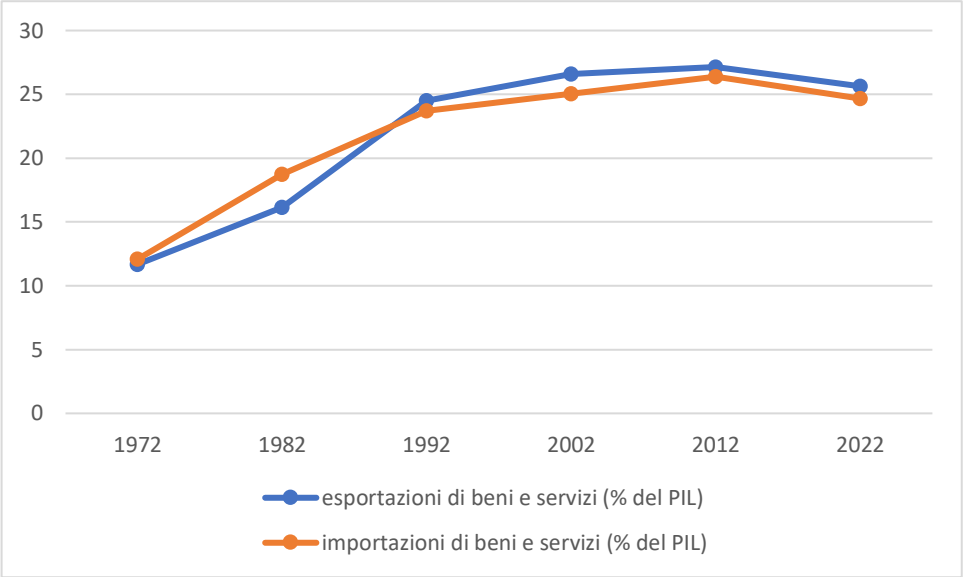

Figura 1: grado di apertura dei paesi a basso e medio reddito dal 1972 al 2022. Elaborazioni dell'autrice su dati del World Development Indicators

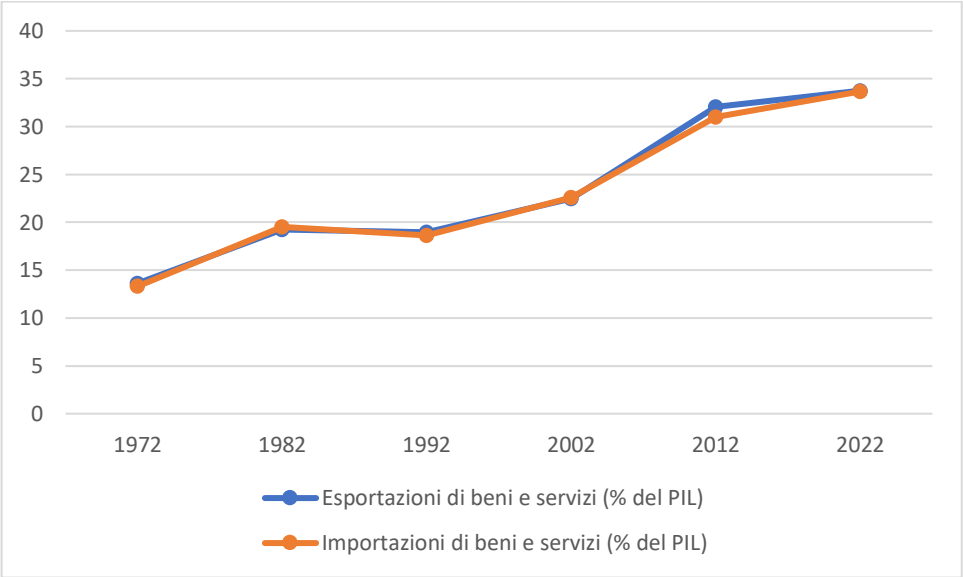

Figura 2: grado di apertura dei paesi ad alto reddito dal 1972 al 2022. Elaborazioni dell'autrice su dati del World Development Indicators

I cambiamenti che sono seguiti a questa generale apertura al commercio sono diversi. A livello economico si è osservato una crescita del commercio di beni intermedi, dovuta principalmente alla tendenza a frammentare la produzione in più paesi. A questo proposito è bene parlare delle c.d. catene globali del valore (o global value chains).

1.2 Impatto del commercio sull'occupazione femminile

La generale apertura al commercio internazionale dei paesi e la crescente industrializzazione hanno avuto delle ripercussioni sulla forza lavoro e sulla sua struttura di genere: si è infatti

assistito ad un passaggio delle donne dal lavoro informale a quello formale e ad una generale crescita della forza lavoro femminile oltre che ad una sua evoluzione intersettoriale.

Nordås (2003), in particolare, arriva alla conclusione che non solo la liberalizzazione del mercato crea più opportunità lavorative per le donne, ma anche al fatto che esiste una correlazione positiva fra occupazione femminile ed esportazioni, mentre sussiste una correlazione negativa fra occupazione femminile e importazioni. Secondo lo studio di Korinek (2005) e del report dell'Organizzazione Internazionale del lavoro (ILO) (2020) l'evidenza empirica ci dimostra che l'apertura al commercio internazionale ha creato e crea più posti di lavoro per le donne, e, in particolare, nei settori più coinvolti nelle esportazioni, quali ad esempio i settori dell'abbigliamento, tessile, tecnologico, agricolo e dei servizi. L'occupazione femminile, negli ultimi decenni si è concentrata principalmente nel settore manifatturiero e in quello dei servizi, mentre si è ridotta nel settore agricolo. Nonostante si sia registrato anche un passaggio dell'occupazione femminile, a lavori altamente qualificati, le donne impiegate in lavori a media-bassa qualifica rappresentano ancora l'80% della forza lavoro femminile (World Bank & WTO, 2020).

Come si può vedere nella sottostante Figura 3, dal 1991 al 2017, si è registrato un aumento dell'occupazione relativa femminile rispetto a quella maschile. Nello specifico le donne lavoratrici hanno registrato un incremento sul totale della forza lavoro del 2.9%, mentre gli uomini lavoratori hanno visto una decrescita sul totale del 2.2% (World Bank & WTO, 2020). Ad aver registrato questa crescita sono stati soprattutto i paesi ad alto e medio reddito.

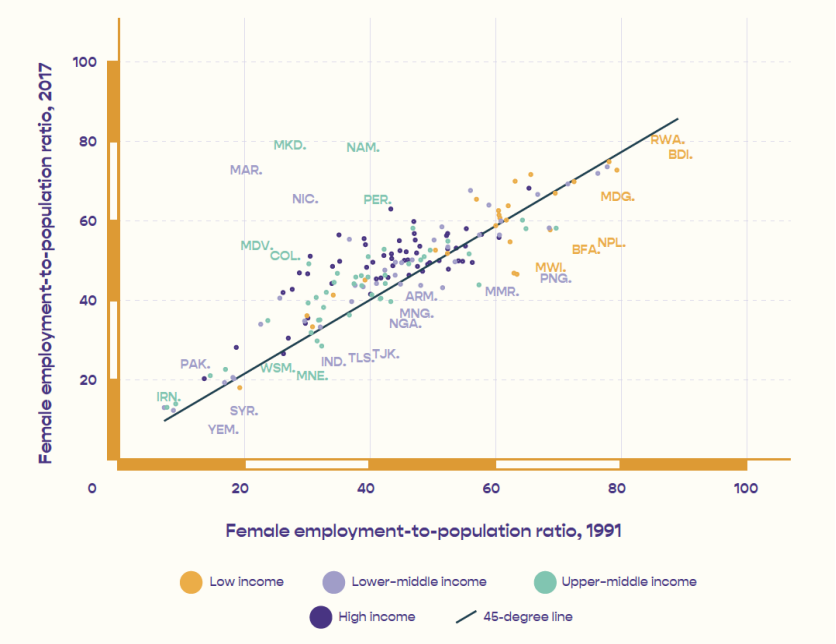

Figura 3: evoluzione del rapporto occupazione femminile su occupazione maschile dal 1991 al 2017. Fonte: World Bank & WTO, 2020

1.2.1 Passaggio delle donne lavoratrici dal settore agricolo al settore manifatturiero e dei servizi

Come si è detto prima, negli ultimi decenni si è assistito ad un'evoluzione della forza lavoro femminile fra settori. Le donne lavoratrici sono infatti aumentate nel settore manifatturiero e dei servizi, mentre si sono ridotte nel settore agricolo. Nel particolare, come è osservabile nella seguente Figura 4, nei paesi a medio-basso reddito l'occupazione femminile si è ridotta nel settore agricolo, è aumentata lievemente nel settore manifatturiero e in quello dei servizi; nei paesi ad alto reddito le tendenze sono simili, a parte che per il settore manifatturiero, che ha registrato una decrescita della partecipazione femminile nel lavoro.

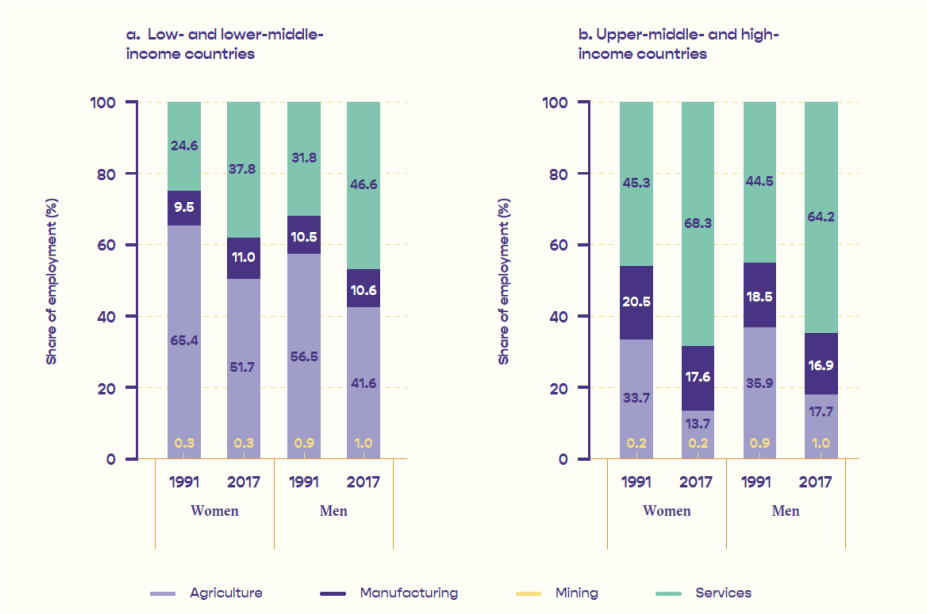

Figura 4: occupazione femminile fra settori nel 1991 e nel 2017. Fonte: World Bank & WTO, 2020

Nel settore dei servizi, la crescita si è registrata maggiormente nel campo dei sevizi più commerciabili a livello internazionale (World Bank & WTO, 2020).

1.3 Il ruolo delle catene globali del valore

Come è scritto sopra, negli ultimi decenni, a seguito delle politiche di liberalizzazione, è stato osservato un'estensione del fenomeno della frammentazione della produzione fra più paesi, che conduce all'emergere delle c.d. catene globali del valore (CGV). Le catene globali del valore (CGV) sono rappresentate da tutte quelle attività economiche che vedono coinvolti diversi paesi nella produzione e distribuzione di un prodotto. La loro importanza in relazione al commercio internazionale ha avuto una tendenza crescente insieme al fenomeno della globalizzazione a partire dagli anni '70 del secolo scorso (Borin, Mancini & Taglioni, 2021).

Essendo quello delle CGV un fenomeno fortemente legato a quello del commercio internazionale, è interessante studiare l'aspetto di genere legato ad esse, dal momento che, non solo la loro espansione ha impattato sui lavori svolti dalle donne, ma le ha sempre più coinvolte sia come consumatrici sia come lavoratrici al loro interno (Barrientos, 2019).

1.3.1 Le catene globali del valore come "strutture di genere"

Le opportunità legate alle CGV differiscono fra uomini e donne a causa delle preesistenti disuguaglianze di genere che si trovano in ogni società con intensità diverse. Si possono quindi considerare le CGV come "strutture di genere" in quanto interagiscono con le differenze fra sessi presenti nelle strutture sociali, venendone influenzate, ma anche andandole talvolta a modificare, rinforzandole oppure attenuandole, attraverso ad esempio attività di reclutamento, di comunicazione e promozione, di sviluppo delle competenze oppure ancora in fase di definizione delle condizioni lavorative.

Le principali differenze strutturali di genere con cui si interfacciano le CGV sono:

- Le differenze che riguardano la composizione della forza lavoro: le donne lavoratrici infatti tendono a concentrarsi in alcuni specifici settori (come, ad esempio, quello agricolo e dell'abbigliamento), mentre gli uomini lavoratori sono più omogeneamente distribuiti;
- Il ruolo delle donne nel mantenimento della casa e dei figli: a limitare la possibilità delle donne ad entrare nel mondo del lavoro ci sono i compiti – non pagati – casalinghi a loro associati, come il mantenimento della casa e la crescita dei figli.
- Le differenze in termini di accesso alle risorse (quali terra, credito, istruzione e servizi).

È importante individuare queste differenze strutturali, in quanto impattano sul ruolo che le donne ricoprono all'interno delle CGV e sulla possibilità di godere dei benefici provenienti da queste (Bamber & Staritz, 2016).

Assodato ciò è stato osservato che le imprese coinvolte nelle CGV assumono in media più donne e pagano salari più alti rispetto alle imprese non coinvolte in esse. Nello specifico, i settori dove risulta che le CGV abbiano creato più posti per le donne sono orticoltura, floricoltura e abbigliamento, e solo in quest'ultimo le donne rappresentano fra il 60% e l'80% della forza lavoro totale (World Bank & WTO, 2020). Ci possono essere degli effetti indiretti sulle condizioni lavorative delle donne anche con gli investimenti diretti esteri (IDE o FDI) che sono strettamente collegati con le CGV. Infatti se gli IDE provengono da imprese originarie da nazioni ad alto reddito, dove le differenze di genere nel lavoro sono generalmente minori,

possono trasmettere la loro cultura aziendale nei paesi dove investono (World Bank & WTO, 2020).

1.3.2 Le catene globali del valore nei paesi in via di sviluppo e le zone industriali di esportazione

In genere i paesi in via di sviluppo tendono ad entrare nelle CGV con attività a basso valore aggiunto e intensive di lavoro (principalmente nel settore manifatturiero e turistico) creando molti posti di lavoro per le donne.

Questo si verifica anche nei settori più sofisticati, ad esempio, in Cina nel settore dell'elettronica nel 2007 le donne lavoratrici rappresentavano il 50% della forza lavoro nell'assemblaggio di smartphones (Bamber & Staritz, 2016). Questo è un fenomeno che si è potuto osservare soprattutto nelle c.d. zone industriali di esportazioni (Export processing zones-EPZ). Le *export processing zones* (EPZ) sono delle zone franche (ovvero che godono di deroghe alle leggi nazionali, principalmente tributarie) di produzione situtate nei paesi che ancora si considerano arretrati in termini di condizioni lavorative e norme ambientali (Zone industriali di esportazione, 2022). Con riferimento alla definizione utilizzata dall'organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO) le zone industriali di esportazione sono delle zone che presentano degli incentivi per attrarre investitori esteri, e dove vengono importati beni intermedi, i quali subiscono una fase del processo di produzione, e poi vengono esportati. In queste zone le imprese (soprattutto le multinazionali) che lavorano nei settori dell'export possono produrre a condizioni privilegiate, ad esempio applicando dei salari minimi più bassi o con meno regolamentazioni riguardo le condizioni lavorative, oppure ancora, beneficiando di esenzioni dalle tasse per alcuni periodi. Nel report di UNCTAD (2019) "World Investment report: Special Ecomomic Zones" (si veda ILO-UNCTAD, 2020) viene osservato che nei settori dell'abbigliamento e tessile, della concia, delle apparecchiature per le comunicazioni e delle macchine per ufficio la partecipazione di queste EPZ oscilla fra il 60% e l'85%.

Nel report di UNCTAD (2004) (si veda Korinek, 2005) vengono riportati i dati riguardanti la percentuale di donne lavoratrici sul totale forza lavoro nei settori dell'export. Questo studio rileva l'importante fetta di donne che lavorano nel settore in diversi stati: infatti l'occupazione femminile sul totale forza lavoro varia dal 51% a 90%. Viene inoltre riportata la percentuale di zone industriali di esportazione sul totale delle esportazioni, evidenziando l'importanza del loro ruolo; viene visto che la loro partecipazione al totale esportazioni varia dal 60% all'80%.

1.3.3 Limiti e potenzialità delle CGV per le donne

In genere le donne sono più ostacolate degli uomini nel beneficiare dei vantaggi provenienti dalle CGV a causa dei limiti che hanno nell'accedere a risorse quali l'istruzione e il credito.

Le disuguaglianze di genere possono anche rappresentare un'occasione per le imprese per essere più competitive sulle esportazioni: questo divario fra sessi nel mondo del lavoro porta a mantenere bassi i salari femminili e di conseguenza incentiva la crescita nei settori dell'export che puntano sull'abbattimento dei costi di produzione (Seguino, 2000). Sotto questo aspetto, le CGV traggono profitto dalle divergenze fra sessi potendo produrre a bassi costi beni con un'alta qualità (Barrientos, 2014). Per questo si può pensare che una crescita delle esportazioni nei settori ad alta intensità di lavoro nei paesi in via di sviluppo possa essere dovuta ad un aumento della domanda di lavoro femminile.

Le limitazioni cui sono vincolate le donne lavoratrici spesso influenzano negativamente la produttività e portano le donne a concentrarsi nel commercio informale (ODI, 2009). Questa relazione bidirezionale la si può osservare soprattutto nei paesi in via di sviluppo, dove le donne sono più colpite da questi limiti.

Abbiamo già visto come questa relazione bidirezionale fra CGV e disuguaglianze di genere sia complessa. Generalmente le CGV hanno un effetto benefico sull'occupazione femminile, dal momento che ne incrementa i livelli contribuendo anche ad una maggiore autonomia delle donne: potendo infatti avere accesso ad una posizione lavorativa retribuita, le donne possono essere più economicamente indipendenti e avere più controllo sulle risorse familiari.

In ogni caso, spesso le CGV potrebbero non intaccare gli stereotipi sul genere preesistenti, anzi, li mantengono con riguardo alle posizioni lavorative coperte. Questo succede perché prevalgono ancora le percezioni sociali di ciò che è più appropriato per le donne e per gli uomini: con riguardo agli uomini, questi solitamente vengono impiegati in posizioni dove è richiesta la forza fisica o conoscenze tecniche o ancora competenze di supervisione e controllo, mentre le donne sono richieste per lavori che necessitano di delicatezza e precisione, spesso nel campo dell'assemblaggio di telefoni, abbigliamento e agricolo(Christian et al., 2013 citato in Bamber & Staritz, 2016); le donne sono fra l'altro considerate laboriose, flessibili e con poco potere negoziale e questo le rende altamente richieste nei settori ad alta intensità di lavoro. Ad esempio in Honduras, le donne solitamente ricoprono posizioni lavorative come infermiere, controllo qualità, e packaging, mentre gli uomini fanno lavori che hanno a che fare con macchinari, ad esempio lavori di trasporto e logistica, oppure ricoprono ruoli di controllo e gestione (Bamber & Fernandez-Stark, 2013).

Un altro aspetto che distingue l'occupazione femminile da quella maschile è il fatto che i lavori solitamente svolti dalle donne sono considerati come "non qualificati" portando a tenere i salari

bassi (anche nell'ambito delle CGV) e limitando la possibilità di accedere ad opportunità con un valore maggiore. Questa differenza trova origine nelle percezioni sociali con riguardo a ciò che è qualificato e ciò che non lo è e si traduce poi in un'opportunità per le CGV di assumere le donne con un basso salario (Bamber & Staritz, 2016) ottenendo una vantaggiosa combinazione qualità-tempi-costi di produzione. Per intenderci, può essere percepito come non qualificato il lavoro di una donna che opera nell'imballaggio di prodotti, che ha acquisito competenze e abilità nell'attenzione ai particolari e alla delicatezza richiesta per quel lavoro.
Spesso nei settori ad alta concentrazione femminile le donne percepiscono bassi salari e operano in contesti con scarse condizioni lavorative rispetto agli uomini; talvolta il divario salariale c'è anche fra uomini e donne che svolgono lo stesso lavoro. Per fare un esempio, sempre nello studio di Christian et al. (2013) (citato in Bamber & Staritz, 2016) nel settore del cacao in India le donne hanno un salario più basso rispetto agli uomini per svolgere la stessa mansione.
In ogni caso, la maggior parte della letteratura sul tema, ci suggerisce che le donne sono coinvolte principalmente in lavori stagionali e a breve termine e questo in risposta alla domanda di flessibilità e stagionalità da parte delle imprese leader delle CGV che vogliono mantenere la competitività nel mercato. Spesso però la giustificazione che si vuole dare alla temporaneità del lavoro femminile è che così le donne hanno la giusta flessibilità per gestire anche il loro "compito riproduttivo" oltre al fatto che si assume che il loro stipendio sia complementare a quello degli uomini capofamiglia.
Le CGV rappresentano un'opportunità per i paesi in via di sviluppo per essere integrati nel commercio mondiale, anche se, dall'altra parte, possono anche portare ad una crescita delle attività a basso valore aggiunto che si basano su vantaggi competitivi quali l'abbattimento dei costi di produzione (spesso della manodopera) e che non comportano benefici a lungo termine per lo sviluppo economico, in più non sono molti i paesi in via di sviluppo che sono riusciti ad integrare attività ad alto valore aggiunto ; ad esempio le Filippine hanno fatto fatica a fare un upgrade dai servizi di call center a servizi più innovativi.

1.4 Impatto del commercio sul salario femminile e sul divario salariale di genere

Quando si parla dell'effetto che l'apertura al commercio internazionale ha sul divario salariale di genere la letteratura abbonda di teorie, anche se gli studi empirici in merito sono ancora pochi. Difatti, sia la liberalizzazione al commercio, sia la dinamica dei salari sono fenomeni complessi, che seppur collegati fra di loro, dipendono da diversi altri aspetti e questo rende l'osservazione di questa relazione difficile da isolare. Ci sono però diverse teorie e studi a

riguardo che meritano di essere considerati. Per dare una definizione di divario salariale di genere, si può fare riferimento a quella usata nel sito dell'OCSE, che la definisce come la differenza fra i salari medi di uomini e donne, rispetto ai salari medi degli uomini. Tuttavia, in alcuni studi qui proposti, in sede di definizione del modello teorico, sono state utilizzate delle formule diverse per il calcolo di questo divario.

La relazione fra commercio e salari relativi femminili rispetto a quelli maschili è sempre stato un argomento molto discusso nella letteratura economica, da cui sono nate diverse teorie. Per incominciare, secondo il punto di vista neoclassico, il commercio dovrebbe assottigliare le differenze salariali di genere, in quanto l'apertura agli scambi internazionali porta ad una maggiore concorrenza e quindi alla ricerca di minimizzare i costi attraverso un'allocazione delle risorse (fra cui anche il lavoro) più efficiente. Dato che la differenza salariale di genere è considerata economicamente costosa, e dal momento che è causa di un'allocazione del lavoro inefficiente, l'apertura al mercato internazionale innesca un processo per cui questa verrà ridotta (Korinek, 2005). Una delle teorie più citate a questo proposito è quella basata sul modello Heckscher-Ohlin e arriva anch'essa alla conclusione che, con l'apertura al commercio internazionale, il divario salariale di genere tende a ridursi. Infatti, secondo questa teoria, i paesi che sono abbondanti di lavoro non qualificato, si specializzano in esportazioni di beni ad alta intensità di questo fattore; ciò comporta un incremento della domanda di lavoratori non qualificati. A seguito di questo aumento della domanda, l'aumento dei salari dei lavoratori non qualificati è maggiore di quello dei lavoratori qualificati, e di conseguenza si riduce la forbice fra i due. Questa ipotesi si appoggia sul fatto che, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, la manodopera non qualificata è rappresentata principalmente da donne. Secondo Becker (1971) (citato in Artecona & Cunningham, 2002) la concorrenza internazionale fa in modo che le imprese non abbiano gli "extraprofitti" utilizzati per erogare salari diversi a seconda del genere. Inoltre, argomenta che la discriminazione per alcune categorie di lavoratori che non si basa sulla loro produttività, comporta dei costi per le imprese. Questo perché, se il datore di lavoro preferisce i lavoratori uomini alle donne, pagherà ai primi un salario che sarà più alto della loro produttività marginale, mentre alle donne verrà erogato un salario inferiore alla loro produttività marginale. Questo comportamento discriminatorio incentiverà le donne ad uscire dal mondo del lavoro, causando una riduzione produttività della forza lavoro. Dal momento che l'apertura al commercio incrementa la competizione, gli extraprofitti si azzerano e le imprese non hanno più le risorse per applicare questa discriminazione di salario.

Ci sono teorie che sostengono invece che l'apertura al commercio internazionale accresce la differenza salariale. Nei paesi sviluppati, ad esempio, nel caso in cui le donne abbiano meno competenze rispetto agli uomini, allora, nel momento in cui queste economie espanderanno il commercio con i paesi in via di sviluppo, i loro salari subiranno una diminuzione maggiore di quelli degli uomini. Nei paesi emergenti, da questo rapporto, si ha l'effetto inverso (Oostendorp, 2009). Un'ulteriore teoria è quella che le imprese, nel tentativo di essere più competitive riducendo i costi, sfruttino questo divario. Considerando inoltre la crescente importanza - a livello competitivo- del lavoro qualificato, i salari di quest'ultimo cresceranno rispetto a quelli del lavoro non qualificato. Questo è determinante per il divario salariale di genere in quanto, come si diceva prima nei paesi in via di sviluppo le donne rappresentano solitamente manodopera non qualificata. A questo proposito, lo studio di Seguino (2000) dimostra che esiste una relazione positiva fra il divario salariale di genere e crescita economica nei paesi semi-industrializzati e orientati alle esportazioni.

1.5 Interventi per tutelare le donne nelle CGV e nei settori orientati all'export

Dopo questa analisi sul ruolo che le catene globali del valore hanno nell'ambito dell'occupazione femminile, andiamo a vedere quali possono essere delle politiche economiche volte a rendere le CGV più inclusive e più efficaci sul fronte della disparità di genere nel mondo del lavoro e sullo sviluppo sostenibile. Il primo passo in questa direzione consiste nell'identificare il ruolo che uomini e donne hanno nelle CGV; infatti spesso ci sono delle concezioni errate su uomini e donne nelle CGV; ad esempio, il settore agricolo, che spesso si pensa come un settore a maggioranza maschile, per il 79% delle donne nei paesi in via di sviluppo rappresenta la loro attività economica primaria (Doss, 2011 citato in Bamber & Staritz, 2016).

In secondo luogo, è importante riconoscere che, sebbene sia necessario un supporto per un miglioramento economico, nei paesi di sviluppo questo non è sufficiente se non si considera l'aspetto del genere; bisogna infatti applicare delle politiche che permettano alle donne lavoratrici e imprenditrici di beneficiare di questo progresso tanto quanto gli uomini.

Constatando poi che le donne rappresentano la fetta più grande della forza lavoro negli step produttivi a più alta intensità di manodopera, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, le politiche sociali da attuare dovrebbero essere finalizzate a eliminare le strutture di genere esistenti nelle CGV, rinforzando, ad esempio, l'applicazione delle norme sul lavoro, e assicurando equità fra uomini e donne in termini di, salari, di condizioni lavorative e anche in termini di opportunità

di carriera. Queste norme sul lavoro dovrebbero raggiungere tutte le tipologie di lavoratori, come quelle part-time e informali dove spesso si concentrano le donne.

Oltre ai governi, su questo tema giocano un ruolo importante anche gli attori coinvolti nelle CGV, come le imprese leader, le quali possono contribuire alla riduzione della disparità attraverso le politiche di produzione ed etiche che scelgono di adottare; anche nella definizione dei contratti con i fornitori ci possono essere delle ripercussioni sulle condizioni dei lavoratori di questi ultimi: infatti firmando contratti a medio-lungo termine aiutano i fornitori nello scopo di assicurare ai propri dipendenti un impiego nel lungo termine. Altri soggetti che possono incidere sui ruoli di uomini e donne nelle CGV sono le associazioni industriali, le ONG e i sindacati.

Altro punto su cui bisogna lavorare per poter garantire la parità di genere a lavoro è quello dell'abbattimento degli ostacoli che impediscono alle donne di accedere all'informazione e alle reti, attraverso ad esempio la loro inclusione nelle associazioni industriali, dove è spesso prevalente la presenza maschile e da dove possono partire le iniziative per ridurre la disparità di genere. Creare e rafforzare degli organi di rappresentanza femminile contribuirebbe a dare più rilievo alle donne nella definizione delle politiche economiche e anche a dare loro più potere negoziale. Aiuterebbero quindi anche nell'abbattimento degli ostacoli che impediscono alle donne di accedere all'informazione e di sviluppare capacità di fare rete (ovvero capacità di mettere insieme diverse risorse per raggiungere degli specifici obiettivi).

Per smantellare poi anche le strutture di genere esistenti nelle CGV è essenziale permettere alle donne di accedere all'istruzione e alla formazione. La formazione deve essere organizzata in modo tale che le donne possano goderne senza essere ostacolate dalle loro responsabilità riproduttive o dalle norme sociali che le allontanano dall'interazione con gli uomini. Queste sono iniziative che dovrebbero essere prese a misura di donna, soprattutto in quei settori dove la quota femminile è molto bassa, ad esempio negli ambiti più tecnologici.

Così come per l'istruzione, bisogna permettere alle donne (imprenditrici) anche l'accesso alla terra, al credito ed in generali ai fattori produttivi, sempre con lo scopo di supportarle nell'entrata nelle CGV non solo come lavoratrici, ma anche come imprenditrici.

CAPITOLO 2: Disuguaglianza di genere e crescita economica

Questa sezione vuole aprire una breve parentesi sulle teorie relative all'impatto che l'uguaglianza di genere nell'educazione e nel lavoro hanno sulla crescita economica. È abbondante la letteratura che tratta questa relazione da entrambe le direzioni. Sono diverse le argomentazioni a sostegno della tesi che la disuguaglianza di genere ostacoli la crescita economica. Questo capitolo si concentra in particolare sul divario di genere sia nell'istruzione, che nel lavoro, in quanto questi sono direttamente collegati e interdipendenti.

2.1 La disuguaglianza di genere nel lavoro e la crescita economica

La maggior parte della letteratura sostiene che la disuguaglianza di genere rappresenta un ostacolo per la crescita economica di un paese. Lo studio di Ferrant (2015) arriva alla conclusione che le differenze di genere in termini di accesso alle attività economiche, di differenze all'interno degli ambienti familiari e di accesso all'educazione e formazione, comportano una riduzione del reddito pro-capite nel lungo periodo di 3.4 punti percentuali.

La disuguaglianza di genere è una dinamica complessa da spiegare, in quanto seppure è presente in tutto il mondo, in ogni paese assume diverse caratteristiche e ha cause e conseguenze differenti. È inoltre complessa la distinzione fra disuguaglianza in termini di opportunità e in termini di reddito dal momento che sono strettamente interconnesse.

Ci sono diverse teorie in merito a come la disuguaglianza di genere nell'occupazione è un fattore contrario alla crescita economica. Una prima argomentazione è che questo divario porta ad una riduzione dei talenti spendibili come forza lavoro riducendo così le abilità medie del capitale umano impiegato (Esteve-Volart, 2004). Hsieh et al. (2019) arrivano ad una conclusione simile nel loro studio sull'effetto aggregato della riallocazione "dei talenti" sull'economia statunitense dal 1960 al 2010. Partendo dall'assunzione che i talenti sono distribuiti in maniera casuale nella popolazione, un sistema economico che limita l'accesso al lavoro delle donne ha l'effetto di una tassa distorsiva sul talento e ne riduce la produttività aggregata. Ci sono tre forze in particolare che ostacolano gli individui da scegliere l'occupazione per cui sfrutterebbero al massimo il loro vantaggio comparato: la prima di queste consiste nella discriminazione di genere (e di "razza") esistente nel mondo del lavoro, che si riflette sui salari e varia a seconda dell'occupazione. Il secondo fattore è la discriminazione esistente nella formazione del capitale umano, in quanto i costi di questo sono più elevati per alcuni gruppi piuttosto che per altri. Questi maggiori costi sono causati dalla discriminazione esistente nell'istruzione, ad esempio dalle preferenze di genitori ed insegnanti per i maschi per la trasmissione di determinate conoscenze e competenze. La terza forza in questione riguarda

le norme sociali che comportano differenze fra gruppi nelle scelte dell'occupazione. Il risultato di questo studio è stato che, la riduzione dei limiti alle scelte sull'occupazione, negli Stati Uniti dal 1960 al 2010, è responsabile del 40% dell'aumento del PIL pro-capite.

Un altro punto a favore di questa tesi è che la disuguaglianza di genere nell'occupazione ha un impatto negativo sulla crescita economica passando per gli effetti demografici che ha. Infatti, la discriminazione di genere porta sia ad uno scoraggiamento dell'entrata delle donne nel mondo del lavoro, sia ad un aumento della fertilità causando una riduzione della crescita economica. Cavalcanti e Tavares (2016) presentano un modello per cui la discriminazione di genere comporta una riduzione della produzione pro-capite in due modi: da una parte si riduce la partecipazione delle donne alla forza lavoro, e dall'altra, aumenta la fertilità, quindi la popolazione, riducendo così la produzione pro-capite. Anche Galor e Weil (1996) presentano un modello con cui dimostrano che un aumento dei salari relativi femminili su quelli maschili incide sulla decisione familiare di avere figli. Nello specifico, dimostrano che un aumento di capitale comporta un aumento nei salari relativi delle donne. Stipendi femminili più alti comportano anche un aumento del costo di un figlio maggiore di quello del reddito familiare, riducendo quindi il tasso di natalità. Assodato ciò, Galor e Weil (1996) osservano che una riduzione della crescita della popolazione aumenta il livello di capitale per lavoratore e quindi incidendo positivamente sulla crescita economica.

Un altro punto toccato dalla letteratura, è che l'occupazione femminile contribuisce ad aumentare il potere negoziale che le donne hanno nel contesto familiare (Korinek, 2005). Questo comporta un cambiamento nelle decisioni familiari, in quanto le donne tendono, a risparmiare di più rispetto agli uomini e ad investire di più nella salute, nella crescita ed educazione dei figli (Doepke & Tertilt, 2019). Questo ha un effetto positivo nel lungo termine, in quanto le donne tendono ad occuparsi di più dei figli e quindi della futura forza lavoro.

Una terza argomentazione ulteriore, può essere che la disparità di genere nell'accesso al lavoro ostacola la crescita economica nei paesi orientati all'esportazione. Infatti, per questi paesi, l'accesso alla manodopera femminile (relativamente meno costosa rispetto a quella maschile), rappresenta un vantaggio competitivo nel mercato internazionale che permette di incrementare gli investimenti esteri nei paesi semi-industrializzati, quindi le esportazioni e la produzione e di conseguenza la crescita economica (Seguino, 2000a).

2.2 La disuguaglianza di genere nell'istruzione e la crescita economica

È interessante capire come anche la disuguaglianza di genere nell'istruzione - in quanto direttamente correlata a quella nell'occupazione - incide sullo sviluppo economico. In primo

luogo il divario di genere nell'accesso all'istruzione influisce direttamente sul capitale umano, riducendone il potenziale e minandone la performance economica. Questo succede, in quanto la preclusione dell'istruzione alle donne fa si che uomini "meno abili" rispetto alle donne ricevano più formazione, limitando quindi un più efficiente sviluppo del capitale umano; senza contare che le abilità medie sviluppate da chi ha ricevuto una formazione sono maggiori nel caso in cui vi sia parità di genere nella distribuzione di questo bene (Klasen, 1999). Inoltre ancora Klasen (2008) sostiene che una minore disuguaglianza di genere nell'istruzione comporta un miglioramento della quantità e della qualità dell'istruzione complessivamente distribuita non solo fra uomini e donne, ma anche nelle generazioni future (si veda anche Behrman, Foster, Rosenzweig, & Vashishtha, 1999).

In secondo luogo, come già scritto sopra, sia il livello di istruzione delle donne, sia il loro impiego nella forza lavoro influiscono negativamente anche sul tasso di natalità di un paese (Kim, 2023). Essendo infatti che il livello di istruzione, non solo incide sulle opportunità lavorative femminili, ma incide anche sulla determinazione delle donne e sulla loro capacità di prendere decisioni in modo autonommo. Barro (1996) afferma inoltre che all'aumentare della popolazione, aumenta anche la quota investita nella nuova crescente forza lavoro, invece che aumentare il capitale per lavoratore. Per concludere la disuguaglianza nell'accesso a risorse quali l'istruzione, non permette di ridurre la mortalità e non favorisce l'istruzione delle generazioni future.

CAPITOLO 3: Apertura al commercio internazionale del Messico

Questo capitolo analizza in primis la situazione economica del Messico al giorno d'oggi e la sua storia economica negli anni Ottanta e Novanta, con un focus sull'accordo nordamericano sullo scambio avvenuto nel 1994 fra il Messico, gli Stati Uniti e il Canada. In secondo luogo, questa sezione analizza l'impatto che questo accordo ha avuto sull'occupazione femminile e sull'economia messicana.

3.1 Messico: quadro economico storico

Il Messico, con una popolazione che ha raggiunto i 130 milioni di abitanti e una superfice di quasi 2.000.000 km², è ad oggi la seconda economia più grande dell'America Latina dopo il Brasile, e rientra nelle 15 economie mondiali più grandi con un PIL pro-capite (a prezzi correnti) registrato nel 2022 di 10.870 dollari (IMF). Questo paese fa parte dei c.d. paesi MINT, ovvero Messico, Indonesia, Nigeria e Turchia che rappresentano i nuovi paesi emergenti e che presentano caratteristiche simili ai paesi BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa) fra cui la crescita veloce della popolazione giovane rispetto a quella delle economie più avanzate (Osinubi & Asongu, 2020).

3.1.1 L'apertura del messico al commercio internazionale: il NAFTA

La storia dell'apertura economica del Messico al commercio mondiale incomincia negli anni Ottanta del ventesimo secolo con la sua introduzione al GATT (Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio – General Agreement on Tariffs and Trade) nel 1986. Il GATT è un accordo internazionale –poi sostituito nel 1995 dall'Organizzazione Mondiale del Commercio o OMC- che ha l'obiettivo di favorire l'apertura al commercio internazionale fra i paesi aderenti attraverso la riduzione delle tariffe doganali. Così, il Messico nel periodo 1982-1985 ha incominciato ad eliminare i permessi fino ad allora necessari per le importazioni e ad applicare riduzioni in modo unilaterale alle tariffe doganali: dal 1882 al 1985 la tariffa media applicata si ridusse di 1,5 punti percentuali e, con l'adesione al GATT, nel 1986 fu fissato un tetto massimo alle tariffe doganali del 50% e in seguito, con il programma di stabilizzazione macroeconomica(1987), lo schema delle tariffe venne semplificato prevedendo 5 tassi di cui il più alto era al 20% (Zabludovsky, 2005). Negli anni Novanta ci fu però il salto più grande verso la liberalizzazione del commercio; il Messico, infatti, in quegli anni firmò numerosi trattati orientati a facilitare gli scambi internazionali. Il più importante trattato che firmò fu l'Accordo nordamericano per il libero scambio (NAFTA) nel 1994, con gli Stati Uniti e il Canada. Questo accordo prevedeva un impegno da parte di tutte le parti aderenti ad una riduzione delle tariffe

doganali. Fu quindi negli anni Novanta che si assiste all'apertura più evidente al mercato internazionale del Messico. La seguente figura mostra "l'andamento dell'aliquota tariffaria media effettiva" (Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, & Villegas-Sanchez, 2014).

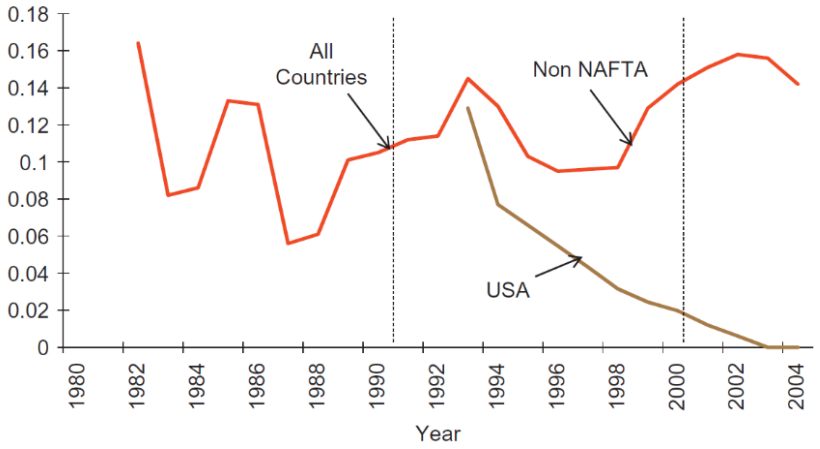

Figura 5: Tariffe effettive applicate dal 1980 al 2004. Fonte: Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, & Villegas-Sanchez, 2014

Da questo grafico è possibile notare l'importante riduzione delle tariffe doganali fra il 1986 e il 1988 e nella seconda metà degli anni Novanta, che testimoniano l'impegno preso dal Messico nei diversi trattati economici di cui si parlava sopra. È visibile anche un aumento delle tariffe effettive nel periodo che va da 1988 al 1994. In quegli anni il presidente del Messico fu Salinas de Gortari, che, durante il suo mandato, attuò una serie di politiche protezionistiche.

L'adesione al NAFTA ebbe delle ripercussioni importanti sulle esportazioni e sull'economia del Messico. Nella seguente figura è possibile osservare il tendenziale aumento delle esportazioni di beni e servizi come percentuale del PIL messicano dal 1975 al 2005. Si nota che i due incrementi maggiori si hanno dal 1981 al 1983 dove le esportazioni sul PIL crescono dal 9.9% al 18.1% e dal 1993 al 1996 passando dal 12.3% al 26%.

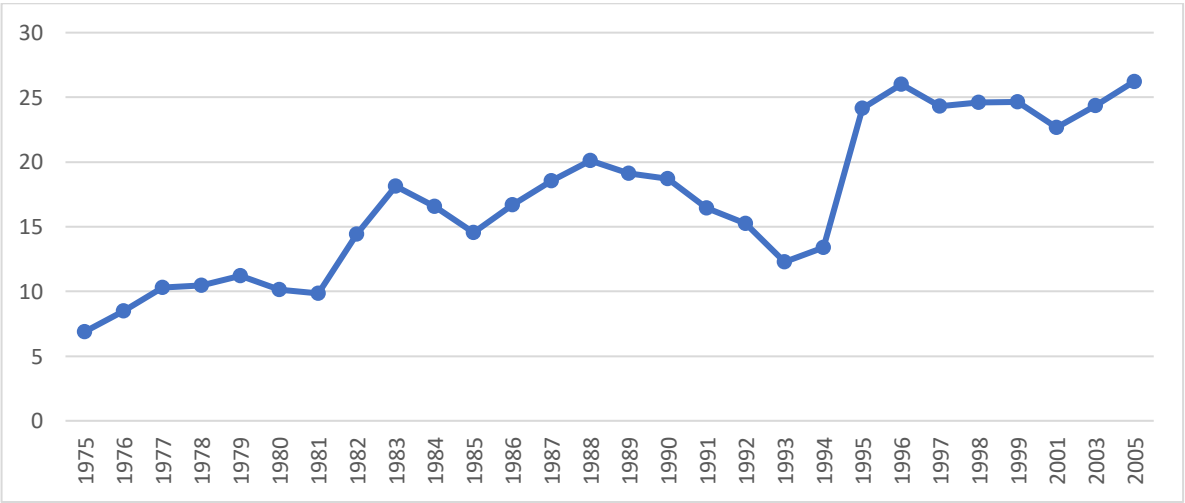

Figura 6: esportazioni del Messico come percentuale del PIL nazionale. Fonte: elaborazione dell'autrice sui dati del World Development Indicators

Nel seguente grafico è invece possibile osservare quali sono stati i principali prodotti esportati dal Messico dal 1980 al 2005. Si nota che i settori che hanno visto un maggiore incremento nelle esportazioni sono quello manifatturiero e quello dei macchinari e delle attrezzature per il trasporto.

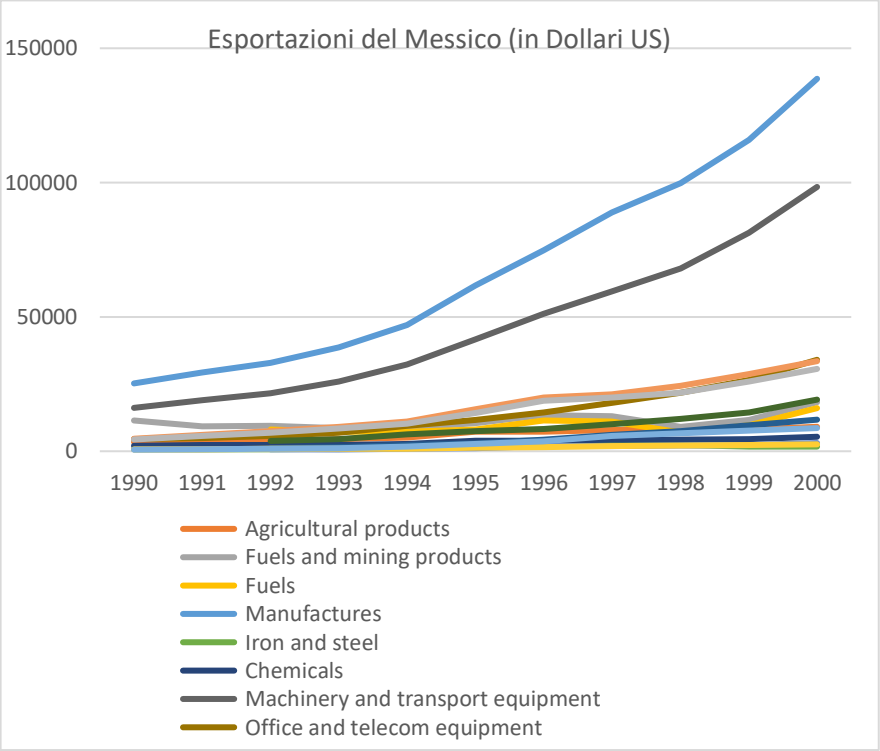

Figura 7: Esportazioni del Messico classificate per prodotto. Fonte: dati rielaborati dall'autrice sui dati del WTO Stats (https://stats.wto.org/)

3.1.2 Il ruolo delle catene globali del valore in Messico

Il periodo che parte dal NAFTA fino al 2001[1] fu identificato come la prima di tre fasi dell'espansione ed evoluzione delle catene globali del valore in Messico e fu caratterizzato da un importante aumento delle esportazioni, mentre il livello delle importazioni rimase mediamente costante. In questo periodo, la partecipazione del Messico alle catene globali del valore si è intensificata. Il settore più coinvolto nelle CGV fu quello manifatturiero ed in particolare quello dell'automobilistica. L'industria automobilistica, in quel periodo, concentrò alcuni stadi della produzione in paesi dove i costi operativi erano bassi come il Messico, che oltre a questo punto di forza, vantava anche – grazie al NAFTA- un accesso agevolato al

[1] Nel 2001 ci fu l'entrata della Cina nel WTO e questo ebbe delle ripercussioni sulle esportazioni e sull'evoluzione delle CGV.

mercato statunitense, oltre che un'alta produttività nel settore data dall'esperienza. Il settore automobilistico nel 1995 rappresentava l'1,7% del PIL nazionale mentre nel 2001 è salito al 2% (Chiquiar & Tobal, 2019).

Oltre al settore automobilistico, con le CGV ci fu, sempre in quel periodo, un'importante crescita delle maquiladoras. Le maquiladoras sono stabilimenti stranieri impiantati in Messico dove avvengono processi di trasformazione e assemblaggio di componenti e beni intermedi temporaneamente esportati da paesi industrializzati. In altre parole, le imprese straniere esportano i componenti in queste maquiladoras affinché subiscano una fase del processo produttivo, per poi reimportarle trasformate. Queste maquiladoras dal 1983 al 1990 triplicarono e nel 2000 rappresentavano il 47.7% delle esportazioni e il 35.4% delle importazioni in Messico (Nordås, 2003). L'espansione di questa industria è dovuta in special modo alla riduzione delle restrizioni concernenti gli investimenti diretti esteri già negli anni Ottanta e ai conseguenti incentivi finalizzati alla loro promozione. Le maquiladoras rappresentarono per l'economia messicana, in quel periodo, un importante stimolo per la crescita dell'occupazione.

3.2 L'impatto dell'apertura al commercio del Messico sull'occupazione femminile

3.2.1 Impatto sull'occupazione messicana

Come è scritto sopra, l'apertura al commercio internazionale del Messico negli anni Novanta ha comportato un'importante espansione del commercio internazionale, ed oltre a questo, anche un notevole cambiamento dell'occupazione fra settori. Campos-Vázquez e Rodríguez-López, (2001) osservano che con il NAFTA in Messico è aumentata l'occupazione nei lavori "low-skill"(ovvero con una bassa qualifica), mentre è diminuita nelle professioni "medium-skill" e "high-skill" (mediamente e altamente qualificati). La seguente figura rappresenta la tendenza delle quote dei lavori classificati per tipo di qualifica (bassa, media o alta) dal 1992 al 2010. Questa classificazione basata sulla qualifica è stata fatta sia sulla base del salario che sulla base dell'educazione ricevuta, ma in questo elaborato viene riportata la prima delle due. Da questo grafico si vede che il lavoro a bassa qualifica ha subito un incremento dal 1995 (anno seguente alla firma del NAFTA) al 2004 del 6% circa, mentre il lavoro ad alta qualifica si è ridotto di più del 4% e il lavoro a media qualifica ha visto un decremento fino al 2001 e poi una crescita.

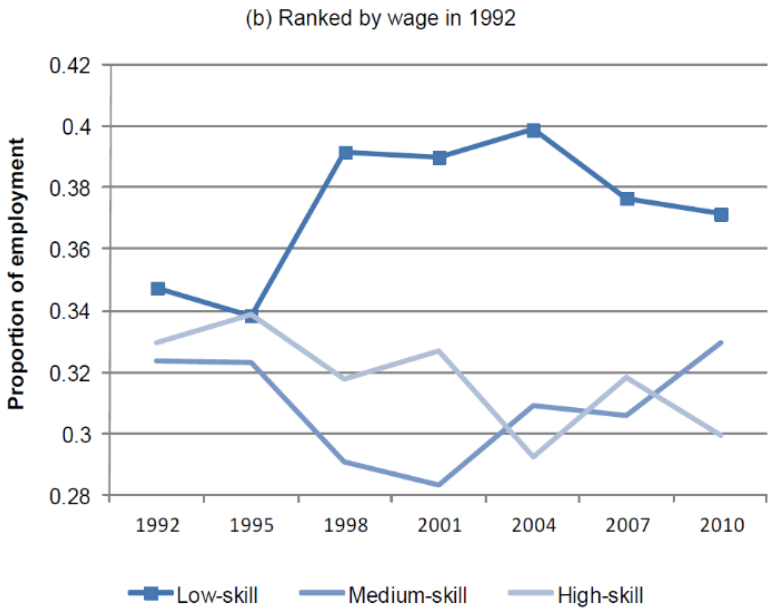

Figura 8: tendenza dell'occupazione in Messico suddivisa per tipologia di lavoro. Fonte: Campos-Vázquez e Rodríguez-López, (2001)

Questo cambiamento nella struttura della forza lavoro è dovuto alla riduzione delle tariffe doganali come osservano Campos-Vázquez e Rodríguez-López (2001). Questi dati sono importanti per capire l'evoluzione della struttura di genere nella forza lavoro messicana negli anni Novanta.

3.2.2 Evoluzione dell'occupazione femminile

Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, e Villegas-Sanchez (2014) trovano che in quel periodo l'aumento dell'occupazione femminile è stato maggiore di quella maschile. In particolare, durante il decennio 1990-2000 il rapporto donne lavoratrici sulla popolazione è aumentato del 12.3% usando i dati dell'ENIGH[2] e del 13.4% utilizzando i dati del censimento (Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, & Villegas-Sanchez, 2014). La seguente tabella (Figura 9), mostra come è cambiata la struttura della forza lavoro femminile dal 1990 al 2000 utilizzando i dati del censimento. La tabella mostra la partecipazione femminile alla forza lavoro in termini di ore lavorate, di unità di efficienza e di quota salariale. Viene fatta un'ulteriore distinzione fra la forza lavoro che ha ricevuto meno di 12 anni di istruzione e quella che ha ricevuto più di 12 anni. Si può notare che, nel decennio considerato, c'è stato un generale aumento della forza lavoro femminile e del relativo salario (l'incremento complessivo del salario femminile è stato del 5% circa).

[2] "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares" è un'indagine sul reddito e sulle spese delle famiglie in Messico svolta dall'istituto nazionale messicano di statistica e geografia - INEGI

Census – Female Labor as a Share of Total Labor						
	A. Hours		B. Efficiency Units		C. Wage Bill Shares	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
<12 Years	0.215	0.254	0.207	0.238	0.212	0.232
≥12 Years	0.28	0.356	0.23	0.301	0.228	0.309
All	0.226	0.281	0.215	0.267	0.217	0.27

Sample includes 15- to 64-year-old males and females. The table reports the female shares of total labor measured in hours, in efficiency units of labor, and in wage bill shares. To calculate shares in efficiency units, we weight hours by the group specific average wage, fixed over years. With wage bill shares, average wages by group vary by year.

Figura 9: occupazione femminile come percentuale della forza lavoro totale. Fonte: Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, & Villegas-Sanchez, 2014

Questo aumento è dovuto ad una generale crescita dei settori con una forte presenza femminile (negli anni Novanta), soprattutto nel settore manifatturiero come quello dell'abbigliamento e quello elettronico, mentre nei settori con una presenza prevalentemente maschile, come il settore chimico e quello petrolifero, si è visto un decremento della partecipazione. Complessivamente, l'evoluzione che hanno avuto i settori in quel periodo spiega il 32% delle variazioni avute nelle partecipazioni alla forza lavoro (Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, & Villegas-Sanchez, 2014). Il grafico sottostante mostra come è variata l'occupazione femminile fra i settori industriale, dei servizi e agricolo. Si può osservare che nella seconda metà degli anni Novanta l'occupazione femminile ha rilevato una decrescita nei settori dei servizi e dell'agricoltura, mentre si è assistito ad un aumento nel settore industriale.

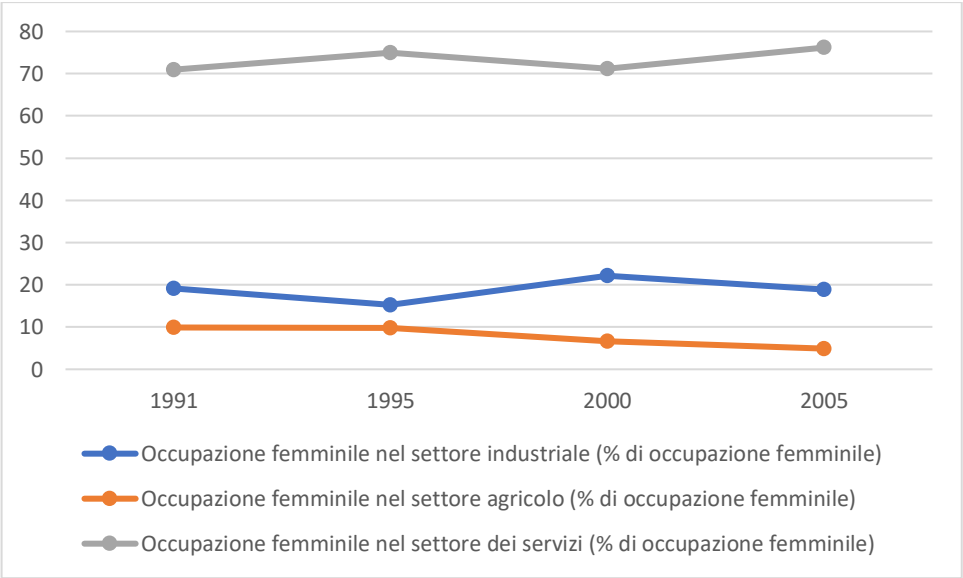

Figura 10: occupazione femminile in Messico suddivisa per settori. Fonte: elaborazione dell'autrice sui dati di World Development Indicators

3.2.3 Come è cambiato il divario salariale di genere

Con riguardo ai salari, nel periodo considerato, si è visto un aumento sia dei salari maschili che di quelli femminili. C'è stato però un cambiamento nei salari relativi delle donne rispetto a quello degli uomini. Nella tabella precedente è possibile notare un incremento non solo dell'occupazione femminile sul totale, ma anche un aumento complessivo dei salari femminili del 5%. Questa variazione è dovuta per un 40% dai cambiamenti avvenuti fra settori in quel periodo. Inoltre, la riduzione delle tariffe doganali risulta essere positivamente correlata con l'aumento delle quote salariali femminili (Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, & Villegas-Sanchez, 2014). Secondo Juhn, Ujhelyi, e Villegas-Sanchez (2012) questa correlazione è dovuta al fatto che la riduzione delle tariffe doganali comportano un aumento delle imprese esportatrici, le quali investono in tecnologie che si servono maggiormente dei lavori manuali femminili. Altri due fattori che spiegano la relazione fra riduzione dei dazi e quota salariale femminile sono la competizione e la discriminazione di genere (Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, & Villegas-Sanchez, 2014).

Spostando ora l'attenzione, sui salari relativi delle donne rispetto a quelli degli uomini, la seguente Figura 11 mostra la loro evoluzione dal 1984 al 2004.

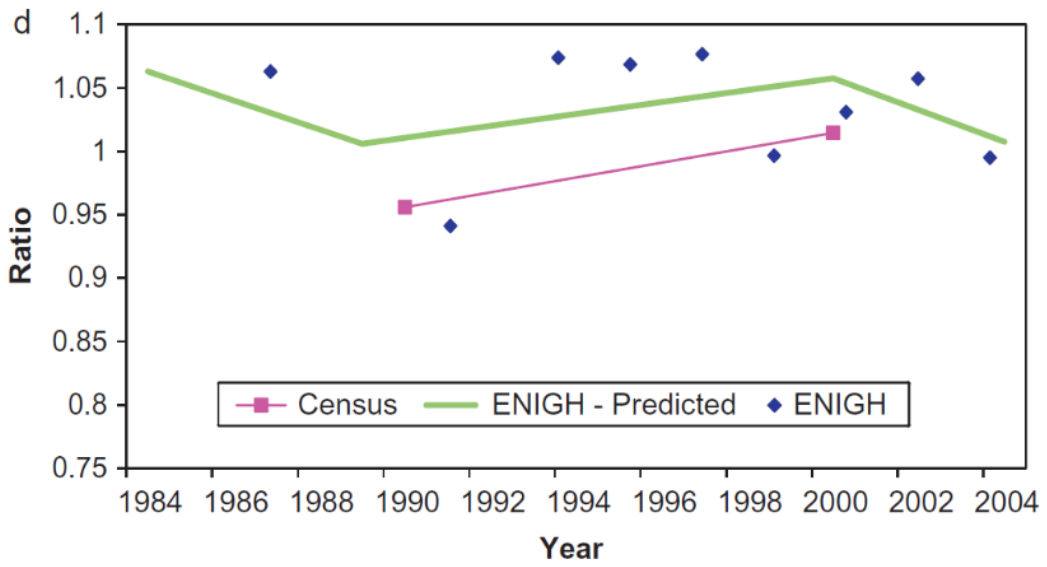

Fig. 3d. Female/Male Mean Hourly Wage Ratio Including Self-Employed.

Figura 11: Fonte: Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, & Villegas-Sanchez, 2014

Il campione comprende anche i lavoratori part-time e i lavoratori autonomi. Si nota dal grafico, che il rapporto salari orari femminili su quelli maschili aumentano dal 1990 al 2000.

Ci sono studi però, che trovano che l'apertura al mercato internazionale del Messico ha comportano un ampliamento della differenza salariale di genere. Artecona e Cunningham

(2002) arrivano alla conclusione che la liberalizzazione del commercio ha comportato un ampliamento delle differenze salariali di genere nel settore manifatturiero messicano. Questo risultato è probabilmente dovuto all'aumento dei premi attribuiti agli uomini con più competenze, dove queste dipendono non solo dall'educazione ricevuta, ma anche (e soprattutto) dall'esperienza sul lavoro. In questo senso, gli uomini risultano avere una maggiore esperienza rispetto alle donne come mostra la seguente tabella (Figura 12).

	Pre-reform		**Post-reform**	
	Male	Female	Male	Female
education	8.17	8.53	9.35	9.88
experience	20.7	16.42	17.9	14.52

Figura 12: caratteristiche della forza lavoro prima e dopo le riforme di liberalizzazione del commercio. Fonte: Artecona & Cunningham, 2002

Dal medesimo studio risulta comunque una riduzione della discriminazione di genere sui salari portata dalla competizione internazionale, arrivando alla conclusione che sebbene il commercio internazionale comporta dei benefici alle donne in termini di salario, la componente dell'esperienza e delle competenze influenza significativamente i salari femminili.

3.2.4 Occupazione femminile e crescita economica in Messico

Nel periodo considerato (1985-2001) si è assistito ad un aumento del PIL nazionale e pro-capite, come è possibile osservare nelle seguenti figure.

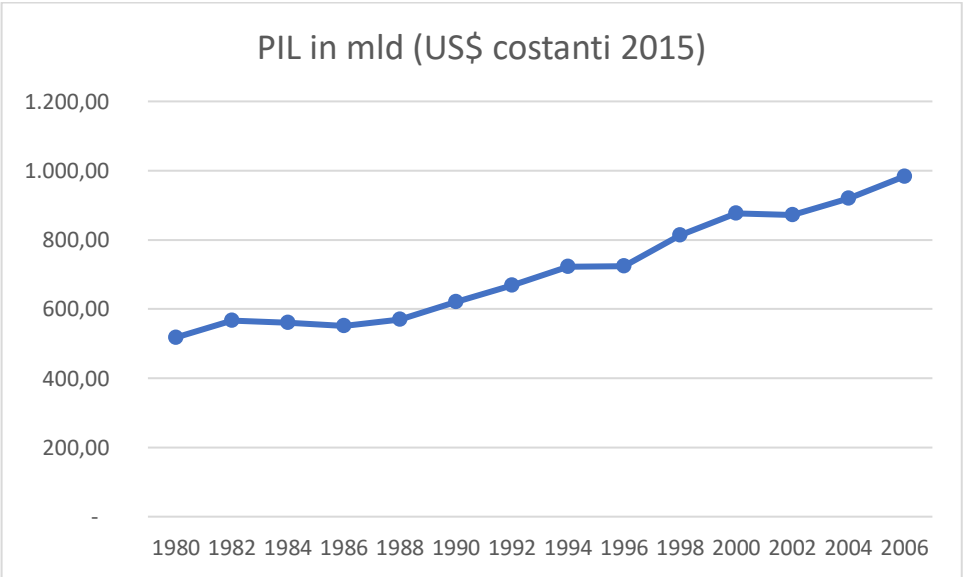

Figura 13: PIL messicano dal 1980 al 2006. Fonte: rielaborazione dall'autrice sui dati del World Development Indicators

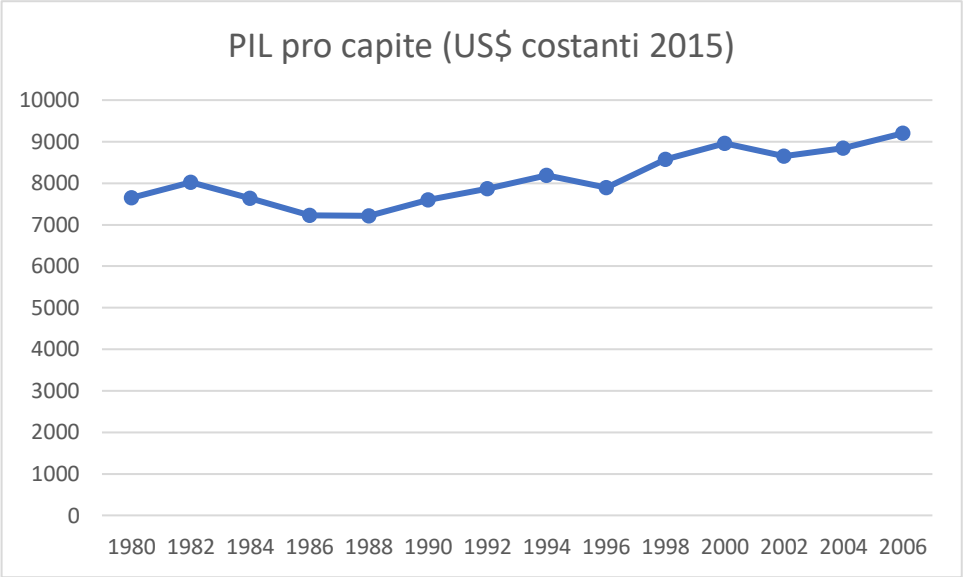

Figura 14: PIL pro-capite messicano dal 2980 al 2006. Fonte: rielaborazione dell'autrice sui dati del World Development Indicators

Tuttavia, non esistono studi empirici finalizzati a dimostrare l'influenza che la crescita dell'occupazione femminile in Messico ha avuto sull'economia nazionale. Difatti, nel periodo esaminato, sono stati diversi i fattori che hanno inciso sul benessere economico del paese e risulta complesso quantificare la percentuale di crescita del PIL pro-capite spiegata dai cambiamenti nell'occupazione femminile. Ciò non toglie la possibilità di fare una riflessione sulle dinamiche osservate in quegli anni. Chiaramente gli spunti qui proposti non dimostrano alcun tipo di relazione causale, piuttosto, sono finalizzati a porre delle domande sulla veridicità delle teorie espresse nel secondo capitolo di questo elaborato.

In primo luogo, è interessante osservare le tendenze decrescenti del tasso di natalità registrate in quel periodo, come è osservabile nel seguente grafico. Nello specifico si nota che dal 1980 al 2000 il numero medio di figli per donna è passato da 4.78 a 2.72. questa riduzione della natalità è avvenuta in concomitanza con una riduzione della mortalità infantile.

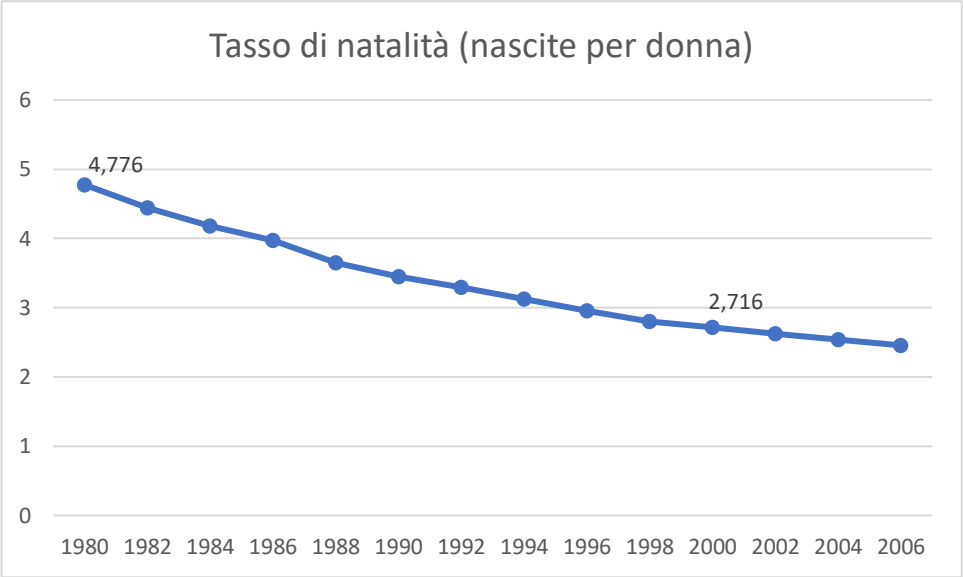

Figura 15: tasso di natalità in Messico. Fonte: rielaborazione dell'autrice sui dati del World Development Indicators

Fra le cause di questo declino vengono citati anche i cambiamenti macroeconomici che caratterizzarono quel periodo, fra cui una maggiore industrializzazione e urbanizzazione, oltre che una maggiore diffusione dell'istruzione per le donne. Viene citato anche il mutamento del ruolo delle donne nel contesto familiare conseguente alla loro avanzata nell'educazione e nel mondo del lavoro (Tuiran et al., 2002). Questo ha comportato una maggiore autonomia della componente femminile all'interno del nucleo familiare, comprendente le scelte riguardanti il matrimonio e il numero di figli. Si è anche assistito ad un aumento delle spese associabili in beni generalmente preferiti dalle donne, quali l'istruzione e i vestiti femminili, mentre si è riscontrato un calo delle spese associate alle preferenze maschili, come alcol e tabacco (Aguayo-Tellez, Airola, Juhn, & Villegas-Sanchez, 2014). Questa evidenza rimanda alle teorie illustrate nel capitolo precedente e offre un punto di partenza per un'eventuale indagine sugli effetti che potrebbe aver comportato e/o comportare sull'economia nazionale.

Conclusioni

Il seguente elaborato si è posto lo scopo di osservare le dinamiche dell'occupazione femminile sia come conseguenza dell'apertura al commercio, che come fattore che influenza il benessere economico di un paese. L'analisi si è snodata in tre capitoli. Nel primo, in seguito ad una breve panoramica della tendenza del commercio internazionale negli ultimi cinquant'anni, ha voluto osservare quelli che sono stati i mutamenti della forza lavoro femminile, sia in termini di quote percentuali sul totale forza lavoro, che in termini di dinamiche fra settori e di divario salariale di genere. Sempre nello stesso capitolo, si è indagato anche sul ruolo delle catene globali del valore, in quanto fenomeno strettamente collegato a quello del commercio internazionale.

Il secondo capitolo ha invece aperto una breve parentesi sulle teorie che vogliono spiegare la relazione causale fra parità di genere nell'educazione e nell'occupazione e crescita economica.

A chiudere l'elaborato, nel terzo capitolo si è proposto il caso del Messico, che, negli anni Ottanta e Novanta, ha attuato una serie di politiche orientate all'apertura agli scambi internazionali tramite l'entrata al GATT e diversi accordi commerciali, fra cui il NAFTA. In questa ultima sezione si sono rilevati i mutamenti nella componente di genere della forza lavoro messicana e si sono offerti degli spunti di riflessione concernenti l'effetto di questi mutamenti sulla crescita del PIL pro-capite.

I risultati suggeriscono che in generale l'apertura al commercio internazionale stimola l'espansione della forza lavoro femminile – come si è potuto osservare anche nel caso del Messico- e innesca una serie di movimenti intersettoriali. Le catene globali del valore in questo contesto esercitano una forte influenza sulla componente femminile del capitale umano sia positiva -generalmente creano più posti di lavoro per le donne -, che negativa, in quanto possono sfruttare a loro vantaggio le divergenze di genere già esistenti. In ogni caso l'influenza del commercio e delle CGV sulle donne lavoratrici varia a seconda del paese che vuole essere esaminato e dalle politiche che vi sono applicate, nonché dagli attori che operano nelle CGV.

L'integrazione del Messico nelle catene globali del valore si è rilevata nel settore manifatturiero e, nello specifico, nel settore automobilistico e delle maquiladoras e contemporaneamente si è registrata una forte crescita della manodopera femminile proprio in questi settori.

Con riguardo al divario salariale di genere, come si è detto, gli studi empirici non sono molti e risulta complesso isolare questo rapporto causale, dalle altre dinamiche che condizionano i salari relativi e la forbice dei salari. Nel caso messicano si è visto che nonostante si siano ridotte le discriminazioni di genere applicate sui salari, il divario è comunque aumentato a causa delle differenze salariali che vengono invece applicate sull'esperienza lavorativa.

Infine, le teorie toccate in questo elaborato su come una maggiore uguaglianza di genere nell'istruzione e nel lavoro incide sull'economia di un paese suggeriscono diversi canali attraverso cui stimolano la crescita economica, fra cui il tasso di natalità (più basso) e un maggiore impiego dei talenti nella forza lavoro. In Messico non sussistono evidenze empiriche che collegano questi fattori alla crescita economica che si è registrata in quel periodo. Tuttavia, si è potuto osservare che in quell'arco di tempo si è anche assistito ad una riduzione della natalità e della mortalità infantile, dovuta ad una generale maggiore autonomia delle donne. Questo elaborato offre diversi spunti di riflessione su come il commercio internazionale possa migliorare la condizione delle donne lavoratrici. Tuttavia, le potenzialità di tale fenomeno dipendono anche dagli aspetti politici e socio-culturali di ciascun paese, che qui vengono appena accennati e che invece rivestono un ruolo importante nella relazione qui studiata.

Riferimenti bibliografici

Aguayo-Tellez, E., Airola, J., Juhn, C., & Villegas-Sanchez, C. (2014). Aguayo-Tellez, Ernesto, et al. "Did trade liberalization help women? The case of Mexico in the 1990s. *New analyses of worker well-being. Emerald Group Publishing Limited*, 1-35.

Artecona, R., & Cunningham, W. (2002). *Effects of trade liberalization on the gender wage gap in Mexico.* The World Bank.

Bamber, P., & Fernandez-Stark, K. (2013). Global Value Chains, Economic Upgrading and Gender in the Horticulture Industry. In C. Staritz, & J. G. Reis, *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender* (p. 11-42).

Bamber, P., & Staritz, C. (2016). The Gender Dimensions of Global Value Chains. *International Center for Trade and Sustainable Development*.

Barrientos, S. (2014). *Gender and glibal value chains: challenges of economic and social upgrading in agri-food.* Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research Paper.

Barrientos, S. (2019). Gender dynamics in global value chains. In S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert, *Handbook on Global Value Chains.* Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Barro, R. J. (1996). *Determinants of economic growth: A cross-country empirical study.* Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Behrman, J. R., Foster, A. D., Rosenzweig, M. R., & Vashishtha, P. (1999). Women's Schooling, Home Teaching, and Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 682-714.

Borin, A., Mancini, M., & Taglioni, D. (2021, Novembre 22). *Measuring countries and sectors in GVCs*. Tratto da World Bank Blogs: https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/measuring-countries-and-sectors-gvcs

Borin, A., Mancini, M., & Taglioni, D. (2021, November 22). *Measuring countries and sectors in GVCs*. Tratto da World Bank Blogs: https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/measuring-countries-and-sectors-gvcs

Campos-Vázquez, R. M., & Rodríguez-López, J. A. (2001). *Trade and Occupational Employment in Mexico since NAFTA.* OECD Trade Policy Working Papers, No. 129,.

Cavalcanti, T., & Tavares, J. (2016). The output cost of gender discrimination: a model-based macroeconomic estimate. *The Economic Journal 126.590*, 109-134.

Chiquiar, D., & Tobal, M. (2019). *Global value chains in Mexico: A historical perspective.* Working Papers.

Cirera, X., & Lakshman, R. W. (2017). The impact of export processing zones on employment, wages and labour conditions in developing countries: systematic review. *Journal of development effectiveness 9.3*, 344-360.

Doepke, M., & Tertilt, M. (2019). Does female empowerment promote economic development? *Journal of Economic Growth 24*, 309-343.

Dollar, D., & Gatti, R. (1999). *Gender inequality, income, and growth: are good times good for women?* Washington: DC: Development Research Group, The World Bank.

Esteve-Volart, B. (2004). *Gender discrimination and growth: theory and evidence from India.* London: London School of Economics and Political Science, London University.

Ferrant, G. (2015). How Do Gender Inequalities Hinder Development? Cross-Country Evidence. *Annals of Economics and Statistics*, 313-352.

Fund, I. M. (s.d.). *Mexico*. Tratto da International Monetary Fund: https://www.imf.org/en/Countries/MEX#ataglance

Hsieh, C.-T., Hurst, E., Jones, C. I., & Klenow, P. J. (2019). The allocation of talent and us economic growth. *Econometrica 87.5*, 1439-1474.

ILO-UNCTAD. (2020). *Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to SDG 8 on Decent Work and Inclusive Economic.* Ginevra.

Kim, J. (2023). *Female education and its impact on fertility.* IZA World of Labor.
Klasen, S. (1999). *Does Gender Inequality Reduce Growth and Development? Evidence from Cross-Conutry Regressions.* World Bank Policy Research Report Working Paper.
Korinek, J. (2005). Trade and Gender: Issues and Interactions. *OECD Trade Policy Papers*.
Mishra, P. K., Mishra, S. K., & Sarangi, M. K. (2020). Do women's advancement and gender parity promote economic growth? Evidence from 30 Asian countries. *Millennial Asia*.
Nordås, H. K. (2003). *The impact of trade liberalization on women's job opportunities and earnings in developing countries.* World Trade Review.
ODI. (2009). *Integrating Poverty and Social Analysis into Aid for Trade Programmes: Trade Facilitation.* Brief 3: Overseas Development Institute.
OECD. (2023). *Gender equality at work*. Tratto da OECD: https://www.oecd.org/stories/gender/gender-equality-and-work
Oostendorp, R. H. (2009). Globalization and the Gender Wage Gap. *The World Bank Economic Review*, 141-161.
Osinubi, T., & Asongu, S. (2020). Globalisation and female economic participation in MINT and BRICS countries. *Journal of Economic studies*, 1177-1193.
Seguino, S. (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis. *World development*, 1211-1230.
Seguino, S. (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis. *World development* , 1211-1230.
Tuiran, R., Partida, V., Mojarro, O., & Zúñiga, E. (2002). *Fertility in Mexico: trends and forecast.* Report of the United Nations Population Division.
World Bank, *World Development Indicators* [online] Washington, D.C. :The World Bank. https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=World-Development-Indicators
World Bank & WTO. (2020). *Women and trade: The role of trade in promoting gender equality.* Washington, DC: The World Bank.
WTO, WTO Stats [online] , https://stats.wto.org/
Zabludovsky, J. (2005). El Tlcan y La Politica de Comercio Exterior en Mexico: Una Agenda. *Informacion Comercial Espanola, ICE: Economy Magazine*, 59-70.
Zone industriali di esportazione. (2022). Tratto da Wikipedia: https://it.wikipedia.org/wiki/Zone_industriali_di_esportazione#:~:text=Le%20zone%20industriali%20di%20esportazione,lavoro%20e%20le%20norme%20ambientali.
Parole: 8276