

EL COMERCIO, EL GÉNERO Y LA POBREZA

Por Nilüfer Çađatay

Octubre de 2001

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Este es un documento de antecedentes para el proyecto del PNUD sobre el Comercio y el Desarrollo Humano Sostenible. La autora es la única responsable por las opiniones en este trabajo, y la publicación no constituye un respaldo por parte del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo o de las agencias del sistema de las Naciones Unidas.

Los documentos de antecedentes están diseñados para generar discusiones y retroalimentación sobre cuestiones de comercio y desarrollo humano sostenible para una serie de consultas que culminaron en el Informe del PNUD sobre Comercio y Desarrollo Humano del 2002.

Contenido

Resumen ejecutivo

Introducción

El paradigma del desarrollo humano, las desigualdades de género y la pobreza

La pobreza, la desigualdad de género y la liberalización comercial

El impacto diferenciado por género de las políticas comerciales

La liberalización y la capacidad fiscal del Estado

El impacto de la desigualdad de género sobre el rendimiento comercial y los resultados de las políticas

Comercio, empoderamiento de las mujeres y estándares de trabajo

Hacia políticas comerciales sensibles al género

Conclusiones

Notas

Referencias

Sobre la autora

Nilüfer Çađatay es Profesora Asociada de Economía y miembro de la facultad de Estudios del Medio Oriente y de los Programas de Estudios de la Mujer en la Universidad de Utah. Su investigación se ha centrado en el género y el desarrollo; en las teorías de comercio internacional; y en llevar el componente de género a la macroeconomía, las teorías de comercio internacional y las políticas relacionadas con ellas. Junto con Diane Elson y Caren Grown, es editora del número especial de noviembre de 1995 de *Desarrollo Mundial* sobre Género, Ajuste y Macroeconomía y el número especial de julio de 2000 de *Desarrollo Mundial* sobre Crecimiento, Comercio, Finanzas y Desigualdades de Género. Su trabajo ha sido apoyado por las Fundaciones Ford y MacArthur. Entre 1997 y el 2000 trabajó como Asesora Económica en la División de Desarrollo Social y Eliminación de la Pobreza del PNUD. Nilüfer Çađatay es de origen turco. Recibió su título de licenciatura en Economía y Ciencias Políticas en la Universidad de Yale y su Maestría y Doctorado en Economía en la Universidad de Stanford.

Prefacio

Los acontecimientos alrededor de la Reunión Ministerial de la OMC¹ en Seattle a finales de 1999 se convirtieron en una especie de prueba Rorschacht para la forma en que las diferentes partes ven la globalización –cómo las diferentes personas y grupos ven las mismas imágenes, pero reciben de ellas diferentes significados. Muchos gobiernos de países en desarrollo hicieron notar la asimetría en el régimen comercial multilateral, el cual consideraron como dominado por una estrecha agenda de unos pocos países industrializados, marginalizando así los verdaderos intereses de desarrollo de la vasta mayoría del pueblo. Las organizaciones de la sociedad civil (OSC) tanto del Sur como del Norte, por su parte, estuvieron igualmente molestas con el hecho de que muchos de los intereses de sus integrantes fueron otra vez excluidos de las negociaciones y discusiones intergubernamentales.

La ruptura en Seattle abrió la oportunidad para un espacio vital muy necesario para discutir y debatir la importancia del comercio para el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). La controversia alrededor del sistema comercial global no es sobre si el comercio es necesario, sino cómo el régimen comercial multilateral puede operar en formas que apoyen y fomenten el desarrollo humano.

A medida que la situación de Seattle se tranquilizó nos convencimos de que, dado el rol de vanguardia del PNUD al defender el desarrollo humano y su *Informe sobre Desarrollo Humano* de 1999 sobre la Globalización, nuestra organización tenía la responsabilidad especial de contribuir al debate comercial.

¹ OMC: Organización Mundial de Comercio.

Nuestra respuesta fue conceptual, diseñar y poner en práctica un proyecto, el cual se dio a conocer como el Proyecto del PNUD sobre Comercio y Desarrollo Humano Sostenible.

El proyecto fue aprobado en junio de 2000 y el mismo tiene cuatro fases principales. Primero, comisionar a varios académicos respetables y expertos para que elaborasen trabajos de consulta sobre los diferentes aspectos del comercio y su forma de gobierno global desde una perspectiva de desarrollo humano. Segundo, convocar a un equipo asesor de respetados e interesados negociadores comerciales de gobierno y diplomáticos, académicos, activistas de la sociedad civil y colegas reconocidos en las Naciones Unidas, para realizar una evaluación crítica de lo reseñado en los trabajos de consulta y aconsejar sobre la estrategia general del proyecto. Tercero, el uso de las propuestas de trabajo como elementos de entrada para una serie de consultas tanto con los gobiernos de los países en desarrollo como con las organizaciones de la sociedad civil, para obtener su retroalimentación sobre estos trabajos y para entender sus intereses de manera más completa. Finalmente, pero no por eso menos importante, preparar un informe del PNUD titulado tentativamente “El comercio y el desarrollo humano sostenible,” basándose en todos estos y otros elementos.

El proyecto del PNUD ha tenido tres objetivos interrelacionados:

- Ayudar a los gobiernos de los países en desarrollo y a las organizaciones de la sociedad civil a asegurar que sus países puedan aprovechar las oportunidades de la integración económica y comercial global tanto de forma selectiva como estratégica para avanzar en el progreso nacional, en el desarrollo humano y la erradicación de la pobreza;

- Fortalecer la participación y la negociación sustantiva y las posiciones de defensa de los países en desarrollo en el debate y las negociaciones sobre el régimen comercial global;
- Presentar una posición del PNUD sobre los resultados para el desarrollo humano del régimen comercial global actual y las reformas necesarias para hacerlo más inclusivo y balanceado, permitiendo así que el comercio se convierta en un instrumento para ampliar el desarrollo humano y reducir la pobreza.

Mientras las consultas continúan y el informe del PNUD está en preparación, ya están disponibles los tres trabajos de consulta comisionados como parte del proyecto. Ciertamente, una parte importante del compromiso del proyecto fue publicar, de acuerdo a su derecho independiente, cada uno de los trabajos. Creemos que estos trabajos merecen ser ampliamente leídos y utilizados para informar sobre el debate actual del comercio y el desarrollo.

Este trabajo, escrito por la Dra. Nilüfer Çađatay de la Universidad de Utah, brinda una revisión de la literatura teórica y empírica sobre las desigualdades de género y el comercio internacional, prestando especial atención al impacto de las políticas de liberalización comercial sobre los patrones de género en el empleo y las condiciones de trabajo. Relaciona esta discusión al debate sobre la relación entre la política comercial, la desigualdad de ingresos y la pobreza. Explora además si las desigualdades de género en las ganancias y las condiciones de empleo afectan la posición competitiva internacional de una economía y de qué forma; y si las presiones competitivas bajo la liberalización comercial constituyen un obstáculo para lograr la igualdad de género en los mercados de trabajo. La

autora concluye con algunas recomendaciones sobre el tipo de comercio y de políticas públicas que pueden ayudar a reducir las desigualdades de género.

Esperamos que el lector encuentre este trabajo informativo y útil como contribución al continuo debate sobre el comercio y el desarrollo.

Eimi Watanabe
Administrador Asistente y Director
del Buró de Política de Desarrollo
PNUD

Octubre, 2001.

Resumen Ejecutivo

Este trabajo se centra en la relación del comercio por una parte, con el género y la pobreza, por la otra, dentro del contexto del paradigma del desarrollo humano. Específicamente examina el impacto de la liberalización comercial sobre las desigualdades de género (principalmente vía empleo, salarios y la economía del cuidado y la atención); y los impactos de la desigualdad de género sobre el rendimiento comercial. Esas interacciones se discuten a luz de la literatura principal sobre el comercio, el crecimiento y la reducción de la pobreza, que define la pobreza en términos de los ingresos o del consumo, e ignora en gran medida el género. El documento considera también las implicaciones de las políticas de un enfoque de género en el análisis del comercio internacional y el régimen comercial mundial actual.

Las principales conclusiones que emergen de este análisis son:

- Las políticas comerciales y su rendimiento afectan a hombres y mujeres de forma diferenciada debido a sus diferentes posiciones y poder sobre los recursos dentro de la economía;
- Las desigualdades basadas en el género tienen un impacto diferente sobre los resultados de la política comercial, dependiendo del tipo de economía y de sector, el resultado es que las políticas de liberalización comercial no pueden dar los resultados esperados;
- El análisis de género es esencial para la formulación de las políticas comerciales que aumenten la igualdad de género y el desarrollo humano en lugar de limitarlos.

El sistema de reglas y acuerdos que actualmente rige el comercio internacional está basado en el criterio ampliamente aceptado de que la expansión del comercio global beneficia a todos los países y sus ciudadanos. Esto se deriva de la principal teoría comercial, que sostiene que la especialización de la producción de acuerdo con la ventaja comparativa de cada nación lleva típicamente a una asignación más eficiente de los recursos en la economía mundial y, consecuentemente, a niveles más altos de producción y crecimiento en todos los países. El crecimiento, como resultado, promoverá el desarrollo nacional y reducirá la pobreza. A pesar del reconocimiento de que la liberalización comercial crea tanto ganadores como perdedores dentro de cada país, se alega que hay ganancias netas en general, lo que permite a los perdedores compensarse a través de la ayuda del ajuste comercial o los cambios en las políticas fiscales.

Los debates sobre el sistema comercial multilateral están ocurriendo al mismo tiempo que el desarrollo mismo está siendo reconceptualizado. Las medidas de desarrollo basadas en los criterios de mercado (ingreso-consumo) se están reemplazando por aquellas basadas en el desarrollo humano, particularmente el de aquellos que han sido ignorados –los pobres, las minorías raciales y de otro tipo y las mujeres. Este trabajo argumenta que el comercio debe ser similarmente re-evaluado –avanzando más allá del *impacto* social del comercio, basado en el crecimiento y el acceso al mercado, para mirar el *contenido* social, esto es, las relaciones sociales entre y dentro de las naciones (la clase, el género, la raza, etc.) que conforman el contexto en el cual se establecen las políticas comerciales.

A medida que el desarrollo se reconceptualiza, se hace aparente una contradicción: por una parte, se reconoce ampliamente que el desarrollo no está limitado a la eficiencia económica y al crecimiento, sino que incluye cosas tales como el bienestar, la igualdad, la dignidad, el derecho a realizar el potencial humano de las personas, y sobre todo, la eliminación de la pobreza. Sin embargo, existe una insistencia mayor respecto a la liberalización económica – específicamente, se señala que la mejor forma de eliminar la pobreza es a través de una eficiencia mejorada y el crecimiento más alto resultante de la liberalización comercial.

Esta insistencia está basada en una definición de la pobreza como absoluta en lugar de relativa y limitada solamente a la pobreza de ingresos. Los críticos argumentan que el concepto debe ser ampliado para incluir la posesión o la falta de bienes, dignidad, autonomía y tiempo. Ellos señalan que la pobreza debe verse como un proceso, en lugar de un estado de ser, y los que viven en la pobreza

deben verse como quienes despliegan todos los activos que poseen en un esfuerzo para enfrentar la pobreza. La reconciliación de los conceptos de pobreza absoluta y relativa expresa el enfoque de las capacidades, el cual se centra no en la pobreza de ingresos, sino en la *pobreza humana* –definida como la negación de las oportunidades y opciones de vivir una vida humana más básica o tolerable. Común a todos estos análisis multidimensionales de la pobreza es el criterio de que el empoderamiento de los pobres, particularmente de las mujeres pobres, es esencial para su eliminación.

El género y la pobreza

El concepto de la pobreza humana arroja luz sobre la relación entre la desigualdad de género y la pobreza, variando el enfoque del hogar, como unidad de análisis, hacia la situación de cada uno de sus miembros. Las mujeres son más vulnerables a la pobreza crónica debido a las desigualdades de género en la distribución de los ingresos, el acceso a los elementos productivos de insumo como el crédito, el mando sobre la propiedad o el control sobre los ingresos devengados, así como los sesgos de género en los mercados de trabajo. La asignación de recursos tiene frecuentemente un sesgo de género dentro de los hogares así como en las instituciones estatales y de mercado. Se plantea frecuentemente que el trabajo es el bien más abundante de la gente pobre. Pero las mujeres no siempre tienen control total sobre su propio trabajo sobre los ingresos que ganan. Los hombres pueden prohibir a sus esposas trabajar fuera de la casa o pueden forzar a las mujeres a trabajar a través de amenazas o violencia real, haciéndole más difícil a las mujeres que *transformen* sus capacidades en ingresos o en bienestar.

Mientras que las desigualdades de género reproducen la pobreza de las familias, las comunidades y las naciones de una generación a otra, también tienen un impacto sobre el rendimiento del crecimiento y, por lo tanto, tienen consecuencias directas e indirectas sobre la pobreza y la reducción de la pobreza. Las desigualdades de género median la relación entre las políticas macroeconómicas y comerciales, por una parte y los resultados de esas políticas, por otra.

El impacto de la liberalización comercial sobre las desigualdades de género

Los economistas que trabajan sobre el género y el desarrollo han estado investigando las complejas relaciones entre las desigualdades de género y la liberalización comercial durante al menos las últimas dos décadas. Los estudios recientes muestran que la orientación hacia el mercado en los países en desarrollo se desarrolla paralelamente al incremento de la proporción de mujeres en el empleo pagado. En las economías industrializadas, por contraste, el incremento del comercio incrementado con los países en desarrollo ha llevado a la pérdida de empleos de mujeres en las industrias donde están sobre-representadas, como la textil, la del vestido y las de productos de piel.

Además, los incrementos en el empleo femenino a través de la producción orientada a las exportaciones parecen ser más comunes en el sector manufacturero y en las economías semi-industrializadas. Por contraste, aunque la investigación es escasa, los estudios de caso sugieren que la liberalización comercial en las economías predominantemente agrícolas pone en desventaja a las mujeres en comparación con los hombres, aún cuando se incrementan las producciones de cosechas tradicionales para la exportación. En muchos países de

África subsahariana, las mujeres son cruciales para la seguridad alimentaria; pues son típicamente pequeñas agricultoras o productoras de cosechas de alimentos. La reforma comercial tiende a dar ventaja a los productores grandes y medios, pues los pequeños agricultores, especialmente las mujeres, carecen frecuentemente del acceso a los créditos, las nuevas tecnologías, y el conocimiento para la comercialización, necesarios para sacar ventajas de los nuevos mercados.

Además, aún en los casos donde el ingreso de los hogares se incrementa con el aumento de la producción para la exportación, el bienestar de las mujeres y los niños y niñas puede no mejorar. Si el incremento en los ingresos familiares está acompañado por un descenso en la producción de cosechas de alimentos debido a que el trabajo de las mujeres se moviliza para la producción de cosechas pagadas en efectivo, el insumo de valor nutricional de la familia puede sufrir mientras que la carga de trabajo de la mujer aumenta. El problema no está solamente en el control desigual de los recursos dentro de los hogares, sino también en los sesgos de género institucionalizados tanto en el estado como en el mercado.

¿Puede esperarse que la asociación de la liberalización con un aumento en la participación de la mujer en el empleo pagado en el sector de las exportaciones lleve a ingresos más altos y al empoderamiento de las mujeres, especialmente las mujeres pobres? Hay un número de razones para el escepticismo. Más importante, aún en economías donde la liberalización comercial está asociada con un incremento en la proporción de mujeres en el empleo pagado, la reasignación sectorial del trabajo crea tanto ganadores como perdedores –tanto entre las

propias mujeres como entre las mujeres y los hombres. Si las pérdidas de trabajo se concentran en el sector informal, en las compañías pequeñas, y entre los trabajadores poco calificados, mientras que las ganancias se dan entre los trabajadores calificados, las mujeres pobres tienen una mayor probabilidad de sufrir desproporcionadamente, en comparación con otras mujeres menos pobres y en comparación con los hombres.

En segundo lugar, los incrementos en la participación de la mujer en el empleo pagado en el sector de las exportaciones, ocasionados por la reasignación sectorial pueden no ser sostenibles con el paso del tiempo. Si la causa principal del incremento es la sustitución de mujeres trabajadoras por trabajadores en este sector, se podría esperar que fuera sostenible, llevando a la igualdad de los salarios con el paso del tiempo, aunque en una dirección descendente. Sin embargo, como parece indicar la evidencia, si el incremento ocurre en gran medida como resultado de la expansión de los sectores en donde predominan trabajadoras, y una declinación en los sectores en donde predominan trabajadores, es poco probable que se eliminen las desigualdades de género en los salarios y en las condiciones de trabajo. Resulta significativo que el incremento en la participación de las mujeres en el empleo pagado haya ocurrido en un momento en que el poder de los trabajadores está generalmente debilitado debido al incremento en la movilidad de los capitales, a una mayor flexibilidad debido a la innovación tecnológica, así como a la desregulación de los mercados laborales ocasionada por la necesidad de mantener la competitividad en una era de globalización intensificada y liberalización del mercado.

De esta forma, aunque la liberalización comercial puede aventajar a las mujeres en términos de empleo, su “ventaja competitiva” como trabajadoras está en sus salarios más bajos y en sus condiciones laborales inferiores. Ciertamente, la gran parte de las ganancias del empleo femenino relacionadas con el comercio han tenido lugar en las zonas de procesamiento de exportaciones (EPZs²) promovidas por el estado, las cuales están exentas de aplicar las leyes laborales locales, y en el sector informal, donde el trabajo se caracteriza por largas horas, empleo inseguro, condiciones insanas, bajos salarios y frecuentemente, acoso sexual.

Cualquier evaluación del impacto de la liberalización comercial sobre la igualdad de género debe mirar a su impacto no sólo sobre las oportunidades de empleo pagado de las mujeres, incluyendo los salarios y las condiciones de trabajo sino también sobre la economía de cuidado no pagada. Los investigadores han observado desde hace tiempo que los incrementos en la participación de la mujer en la fuerza de trabajo no están acompañados por una reducción proporcional en su trabajo doméstico no pagado, pues los hombres han mostrado renuencia a asumir esta tarea. Se observan ampliamente dos resultados: o el suministro de cuidado se vuelve más estrecho, y /o el tiempo de descanso de las mujeres se reduce. El *Informe sobre Desarrollo Humano* de 1999 relaciona la intensificación de la competencia internacional con un estrechamiento en el suministro de cuidado –tanto las actividades de cuidado no pagadas como las pagadas, lo que por su parte amenaza el desarrollo humano.

² EPZs: Exporting Processing Zones.

Además, la liberalización comercial ocurre como parte de un paquete de desregulación de mercado, privatización y austeridad fiscal. Muchos gobiernos carecen de la capacidad administrativa y fiscal para mitigar las consecuencias sociales negativas de la liberalización económica. Primero, la liberalización de mercado por sí misma impide la capacidad de los gobiernos de brindar servicios y/o redes de seguridad para los más vulnerables, mediante la reducción de los ingresos del estado. Igualmente, para atraer el capital extranjero, los gobiernos se han visto obligados a conceder exenciones fiscales, cambiando la carga de la imposición del capital al trabajo en la economía mundial.

Cuando se cortan los servicios sociales, o se cobran tarifas de usuario, el impacto cae primariamente sobre la gente pobre, la mayoría de los cuales son mujeres. Las mujeres tienen el doble de carga, porque no solamente pierden servicios como la educación, la atención de salud, el acceso a agua limpia, entre otros, sino que también tienen que aumentar sus horas de trabajo doméstico y de cuidado no pagados para contrarrestar esta situación.

La cuestión no es solamente que algunas mujeres pierdan mientras que otras ganen por la expansión comercial. Más aún, como las desigualdades de género son multidimensionales, hasta las mujeres que pueden ganar en una dimensión, como el empleo, pueden perder en otra, como el tiempo de descanso. Por una parte, el empleo pagado puede darles potencialmente mayor control sobre los ingresos e incrementar su estatus y su poder de negociación dentro de los hogares o de las comunidades. Además, el incremento en el control probablemente aumentará el bienestar propio de las mujeres y de sus hijos e hijas. Al mismo tiempo, las mujeres se incorporan a la fuerza de trabajo asalariada como

vendedoras “inferiores” de trabajo reflejando tanto las desventajas entre clases frente al capital y la desventaja dentro de una misma clase, en comparación con los trabajadores hombres.

El impacto de las desigualdades de género sobre el rendimiento comercial

Las desigualdades de género en el control sobre recursos como la tierra, el crédito y las capacidades, no solamente obstaculizan la capacidad de la mujer de sacar provecho de las nuevas oportunidades creadas por la liberalización comercial, sino que limita la respuesta productiva y por lo tanto la capacidad de exportaciones de toda la economía. Las desigualdades de género en la educación, la salud y el acceso a los elementos primarios de la agricultura, frecuentemente empañan la producción, la productividad y las tasas de crecimiento, y como resultado obstaculizan el rendimiento de las exportaciones, particularmente en economías agrícolas dominadas por pequeños propietarios. Ciertamente, la investigación ha mostrado que la desigualdad basada en el género en los hogares actúa como limitante de la capacidad productiva en las economías de África subsahariana.

En contraste, en algunos países semi-industrializados orientados hacia las exportaciones, las desigualdades de género en los salarios de la actividad manufacturera han operado para estimular la inversión y por lo tanto a tasas de crecimiento superiores. Mientras la mayoría de las dimensiones de la desigualdad de género (en la educación, la salud y la superación) limitan la productividad y el producto e indirectamente obstaculizan el rendimiento comercial, la desigualdad de salarios parece impactar positivamente sobre el crecimiento en el contexto de la competencia global y los sectores industriales.

Sin embargo, mientras que las diferencias de salarios basadas en el género pueden crear una ventaja competitiva para algunos de los países semi-industrializados, si esta estrategia se adopta por todos esos países, puede resultar en un deterioro lento pero estable de sus términos de comercio en comparación con los países industrializados. Las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo son más intensivas con respecto a la mujer que las de los países industrializados. Los diferenciales de salario basados en el género pueden afectar la determinación de los términos de intercambio en que “los bajos salarios pagados a las trabajadoras han permitido que los precios de los productos finales sean inferiores sin comprometer la participación en las ganancias” (Joeques, 1999:55) Esto remite a otro problema en el logro de la equidad de género en los salarios a través de la liberalización comercial: el hecho de que en diferentes países las mujeres se concentran en una gama relativamente estrecha de ocupaciones y compiten entre sí a través del comercio. La liberalización del comercio y de la inversión ofrece incentivos a los países para reprimir los salarios de las mujeres para que se mantengan competitivos y atraigan la inversión extranjera, ya que las compañías siempre pueden encontrar un lugar donde los salarios sean inferiores.

Además, el impacto de las desigualdades de género sobre el comercio no se limita a los diferenciales de salarios. En lugar de eso, abarca toda la gama de desigualdades anteriormente discutidas –incluyendo los bienes y el crédito, el tiempo y la recreación, el acceso a la educación y a la atención de salud - todos aquellos que afectan la generación de capacidades y habilidades necesarias para

la producción sostenible- no sólo para la fuerza de trabajo actual sino también para las generaciones futuras.

Limitaciones de las políticas comerciales sensibles al género

Aunque se reconoce cada vez más que las políticas de comercio tienen impactos diferenciados por género y que las desigualdades de género afectan el rendimiento comercial, la sensibilidad al género no es un factor en la negociación de acuerdos y políticas comerciales. Además de las limitaciones ideológicas, la mayor parte de las cuales se derivan de la insistencia de que la expansión de los mercados y el aumento en la incorporación de las mujeres y los pobres al mercado se traducen en ingresos más altos y bienestar, existe un número de limitantes institucionales.

La primera de ellas es el ejercicio de poder: las mujeres y sus voces están ausentes en gran medida de las instituciones que toman las decisiones comerciales, a pesar de numerosas resoluciones y acuerdos de las Naciones Unidas que requieren la transversalización de género en las políticas, programas e instituciones, incluyendo aquellas relacionadas con el comercio. Las críticas de los investigadores independientes y de las organizaciones de la sociedad civil no pueden resultar en políticas comerciales más igualitarias con respecto al género sin una estructura institucional apoyada en el compromiso y los recursos políticos.

En el nivel global, esto requiere de un serio diálogo sobre la necesidad de una estructura de ese tipo y sobre la forma en que la OMC puede ser reformada para que desempeñe algunas de las funciones necesarias. En este sentido, las consideraciones de transversalización de género tanto en el MERCOSUR como en APEC brindan algunos ejemplos. En el ámbito nacional, los ministerios de

comercio deben fortalecer su capacidad para la sensibilización de género y trabajar más estrechamente con los ministerios de asuntos de la mujer, los que por su parte tienen que ser mejorados en términos de recursos, conocimientos y estatus político. Mientras tanto, es verdad que la desigualdad de género no será eliminada solamente a través de políticas comerciales más centradas en el género, también es verdad que el entendimiento de la relación entre la desigualdad de género y la política comercial pueden ayudar a los que toman las decisiones políticas a entender por qué los resultados esperados de la liberalización comercial pueden no ser tales.

EL COMERCIO, EL GÉNERO Y LA POBREZA

Introducción

Este trabajo se centra en la relación del comercio, por una parte, con el género y la pobreza, por la otra, dentro del contexto del paradigma del desarrollo humano. Específicamente examina el impacto de la liberalización comercial sobre las desigualdades de género (principalmente vía empleo, salarios y la economía del cuidado y la atención); y los impactos de la desigualdad de género sobre el rendimiento comercial. Esas interacciones se discuten a luz de la literatura principal sobre el comercio, el crecimiento y la reducción de la pobreza, que define la pobreza en términos de los ingresos o del consumo, e ignora en gran medida el género. El documento considera también las implicaciones de las políticas con enfoque de género en el análisis del comercio internacional y el régimen comercial mundial actual.

El sistema de reglas y acuerdos que actualmente rige el comercio internacional está basado en el criterio ampliamente aceptado de que la expansión del comercio global beneficia a todos los países y sus ciudadanos. Esto se deriva de la principal teoría comercial, que sostiene que la especialización de la producción de acuerdo con la ventaja comparativa de cada nación, lleva típicamente a una asignación más eficiente de los recursos en la economía mundial y, consecuentemente, a niveles más altos de producción y crecimiento en todos los países. El crecimiento, como resultado, promoverá el desarrollo nacional y reducirá la pobreza. A pesar del reconocimiento de que la liberalización comercial crea tanto ganadores como perdedores dentro de cada país, se alega que hay ganancias netas en general, lo que permite a los perdedores compensarse a través de la ayuda del ajuste comercial o los cambios en las políticas fiscales.

La liberalización comercial es parte de un grupo mayor de políticas comerciales que se centran en la liberalización del mercado, y que han sido las fuerzas que dirigen la fase actual de la globalización. Sin embargo, mientras que la liberalización ha ocurrido en los países en desarrollo como parte de las condicionantes del FMI y las resultantes políticas de ajuste estructural, en los países industrializados, ha tenido lugar en el contexto de los acuerdos regionales de comercio o de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este diferencial de poder ha permitido a los países industrializados continuar protegiendo los mercados que son de crítica importancia para los países en desarrollo – como la agricultura, los textiles y similares (OMC 2001). Su continuación, reforzada por la falta de transparencia y de inclusión en el proceso de negociaciones de la OMC,

fue un factor principal en la ruptura de las negociaciones de la OMC en Seattle en 1999.

Resulta importante examinar el impacto de la liberalización comercial sobre las desigualdades de género y el impacto de las desigualdades de género sobre el rendimiento comercial.

El descontento con el régimen actual comercial mundial está también extendido entre las organizaciones de la sociedad civil, las cuales cuestionan la presunta relación entre el comercio, el crecimiento y el desarrollo, y demandan una mayor participación en el establecimiento de políticas y acuerdos comerciales. Su crítica se basa en el paradigma del desarrollo humano, como se ejemplificó en el trabajo de Amartya Sen (1999), y sostienen que la política comercial debe utilizarse como un medio para eliminar la pobreza, las desigualdades de género y de otro tipo y para apoyar la regeneración ambiental (2). Sus demandas de escrutinio de las reglas políticas comerciales existentes y sus impactos sociales y ambientales fueron otra de las causas de la ruptura de las negociaciones comerciales en Seattle.

Mientras que los gobiernos del Sur están de acuerdo con estos críticos, sobre la necesidad de tomar en cuenta los efectos de la Ronda de Uruguay antes de emprender una nueva ronda de negociaciones, muchos de ellos, como los que están en el Norte, suscriben el criterio de que la liberalización comercial fomenta el crecimiento y que beneficia por lo tanto el desarrollo económico (ver Rodrik, 2001).

Los debates sobre el sistema comercial multilateral están ocurriendo al mismo tiempo que el desarrollo mismo está siendo reconceptualizado. Las medidas de desarrollo basadas en los criterios de mercado (ingreso-consumo) se

están remplazando por aquellas basadas en el desarrollo humano, particularmente el de aquellos que han sido ignorados –los pobres, las minorías raciales y de otro tipo y las mujeres. La pobreza se ve en una forma amplia, multidimensional y dinámica más que en términos de fracasos en el ingreso o en el consumo. El poder, la carencia de poder y el empoderamiento se han convertido en conceptos centrales (y frecuentemente palabras clave) en el desarrollo, aunque los principales economistas los habían ignorado por mucho tiempo. Cada vez más, el crecimiento se ve como un medio para el desarrollo humano, en vez de como un final en sí mismo, aún cuando se reconoce que el crecimiento es esencial para el desarrollo humano, se reconoce también que las desigualdades sociales y la falta de libertades y de capacidades impiden el crecimiento. Todo esto implica que la evaluación de la liberalización comercial, las políticas comerciales y el rendimiento comercial desde una perspectiva de desarrollo humano, necesita ir más allá de los análisis de impacto social tradicionales, los cuales aún ven el desarrollo en términos de crecimiento y de mercados, para incorporar el poder y las relaciones de poder dentro de y entre las naciones.

Este trabajo contribuye a esa evaluación. Difiere de otros estudios sobre el impacto del comercio en la desigualdad y la pobreza en varias formas. Primero, su enfoque principal son las desigualdades de género. Segundo, adopta un criterio amplio de la pobreza y examina las interacciones entre las diferentes dimensiones de las desigualdades sociales y de la pobreza, buscando así, ir más allá del análisis estático de “ganadores y perdedores”. Tercero, este trabajo argumenta que el “éxito” de las políticas comerciales debe evaluarse no a través de criterios basados en el mercado, tales como la maximización de los flujos de productos y

servicios, sino en términos de saber si apoyan los resultados sociales deseados como la equidad, la inclusión social, estar libre de pobreza, el desarrollo de las capacidades humanas, la protección de los derechos humanos, el ejercicio de poder democrático y la sustentabilidad ambiental. Esto va más allá del *impacto* social del comercio, basado en el crecimiento y el acceso al mercado, para mirar el *contenido* social, esto es, las relaciones sociales entre y dentro de las naciones (la clase, el género, la raza, etc.) que constituyen el contexto en el cual se establecen las políticas comerciales (ver Elson y Çađatay 2000). Ese enfoque hace explícita la forma en que las relaciones distributivas afectan los resultados de la política comercial y de qué forma las políticas comerciales particulares, por su parte, influyen las relaciones distributivas.

Las principales conclusiones que emergen de este análisis son:

- Las políticas comerciales y su rendimiento afectan a hombres y mujeres de forma diferenciada debido a sus diferentes posiciones y poder sobre los recursos dentro de la economía;
- Las desigualdades basadas en el género tienen un impacto diferente sobre los resultados de la política comercial, dependiendo del tipo de economía y de sector, el resultado es que las políticas de liberalización comercial no pueden dar los resultados esperados;
- El análisis de género es esencial para la formulación de las políticas comerciales que aumenten la igualdad de género y el desarrollo humano en lugar de limitarlos.

EL PARADIGMA DEL DESARROLLO HUMANO, LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO Y LA POBREZA

Aunque durante las últimas dos décadas la formulación de las políticas comerciales ha estado dominada por la liberalización del mercado, han surgido un número de enfoques del desarrollo centrados en el pueblo, incluyendo el paradigma del desarrollo humano, el discurso de los derechos humanos y la economía feminista (ver PNUD 2000^a ; Elson 1997). Mientras que estos marcos de trabajo son distintivos en algunos sentidos, comparten un enfoque central sobre los que sufren injusticias, desigualdad y desbalances de poder. Su aceptación señala un cambio de énfasis en el crecimiento y la eficiencia como los objetivos del desarrollo económico hacia el enfoque en el bienestar, la igualdad, la dignidad y la libertad para desarrollar y realizar el potencial humano de cada cual.

En esas posiciones se enfatiza que, aunque el crecimiento es de crítica importancia para la reducción sostenida de la pobreza, también es de crítica importancia la naturaleza del crecimiento generado: para que sea beneficioso desde el punto de vista del desarrollo, el crecimiento debe ser socialmente equitativo, con una proyección a favor de los pobres y ambientalmente sostenible (PNUD 1996, 1997; White y Anderson 2000).

La pobreza y el desarrollo humano

Hasta recientemente, la pobreza estaba definida exclusivamente como un fracaso del ingreso o del consumo privado, y se le veía en términos absolutos en vez de relativos. Un enfoque alternativo incluye elementos adicionales, como el acceso a los recursos de propiedad comunes (3) y los productos suministrados por el

estado, y amplía el concepto de pobreza para que incluya la posesión o falta de bienes, de dignidad, de autonomía y de tiempo (v.g. Baulch 1996; Moser 1996, 1998; Çađatay 1998; UNIFEM 2000). Ellos señalan que la pobreza debe verse como un proceso, en lugar de un estado de ser, y los que viven en la pobreza deben verse como quienes despliegan todos sus activos que poseen en un esfuerzo para enfrentar la pobreza.

Además de observar el impacto social del comercio basado en el crecimiento y en el acceso al mercado, tenemos que mirar al contenido social, es decir las relaciones sociales dentro y entre las naciones.

El enfoque de las capacidades reconcilia los conceptos de pobreza absoluta y relativa, este enfoque señala que “la *privación relativa* en los ingresos y los productos puede llevar a la *privación absoluta* en las capacidades mínimas” (PNUD 1997: 16, énfasis añadido). Por lo tanto, la pobreza, en términos absolutos, se ve como relacionada a la privación relativa y la desigualdad social (4). Como se elaboró en los informes del PNUD, La Superación de la Pobreza Humana y el Desarrollo Humano (2000b, 1998, 1997), este enfoque se centra no en la pobreza de ingresos sino en la *pobreza humana* –definida como la negación de oportunidades y opciones para vivir una vida humana más básica y tolerable. El Informe de Desarrollo Mundial del Banco Mundial (2000) ha revisado también su concepto de pobreza para incluir tanto la privación física y social, incluyendo la ausencia de poder.

Las desigualdades de género son importantes para no sólo entender el contenido social y los impactos sociales de las

políticas comerciales, sino también la relación entre las políticas comerciales y la reducción de la pobreza.

En este momento se reconoce ampliamente que la pobreza:

- No es solamente un fracaso del consumo y los ingresos, sino que es multidimensional e implica la carencia de poder, de bienes, de dignidad, de acceso a los recursos públicos, y de tiempo;
- Es una consecuencia de las desigualdades estructurales intersectoriales entre y dentro de las naciones como las basadas en la clase, la raza y el género. Por lo tanto, los patrones de desigualdad son de crucial importancia en el entendimiento y la reducción de la pobreza;
- Es un fenómeno dinámico que se reproduce socialmente de generación en generación;
- Hombres y mujeres la experimentan en forma diferente.

Además se reconoce que:

- Aunque el crecimiento es importante para la reducción de la pobreza, los países no pueden depender de las altas tasas de crecimiento como la forma prioritaria de reducción de la pobreza;
- El empoderamiento de los pobres, particularmente las mujeres, es un elemento de crucial importancia para la reducción de la pobreza.

Una de las implicaciones de esta discusión es que la estimación de las políticas comerciales y del rendimiento comercial desde una perspectiva de desarrollo humano debe emplear una perspectiva mucho más amplia, cambiando el enfoque exclusivo sobre los criterios de mercado para incluir criterios que no

son de mercado. Las políticas deben evaluarse a través de la estimación a medida que ayudan u obstaculizan el proceso de empoderamiento económico, social y político de los hombres y las mujeres. Además, como las desigualdades influyen en el resultado de las políticas macroeconómicas y comerciales, un estimado de este tipo necesita también tomar en cuenta el impacto de las desigualdades sociales sobre el rendimiento comercial. En particular, las desigualdades de género son importantes para entender no sólo el contenido social y los impactos sociales de las políticas comerciales, sino también de la relación entre las políticas comerciales y la reducción de la pobreza.

Las desigualdades de género, el desarrollo y la pobreza

Uno de los ejes más importantes de las relaciones de poder en la vida social es el género (5). En todas las sociedades, las relaciones de género desempeñan un papel en la división y distribución del trabajo, los ingresos, la salud, la educación, los productos públicos y los servicios, etc. En la mayoría de las sociedades es más probable que las mujeres trabajen más horas que los hombres, tienen ganancias inferiores, menos educación, menos riqueza y menos acceso a los créditos, la información y el conocimiento. La asignación de recursos está frecuentemente parcializada por el género dentro de los hogares, así como dentro de los presupuestos locales y nacionales (Çađatay et al. 2000). Los sesgos de género en la vida social se transmiten a través de una variedad de instituciones, las cuales no sólo incluyen a la familia, sino en forma menos obvia, a los mercados tanto locales como nacionales e internacionales –y el estado que perpetúa el sesgo de género a través de una legión de políticas económicas, incluyendo las

políticas macroeconómicas, las políticas comerciales, las políticas de mercados laborales, y semejantes (v.g. Çađatay, Elson y Grown 1995; Grown, Elson y Çađatay 2000)(6). En realidad, las relaciones de género permean todos los aspectos de la vida económica, y hacen que las economías sean estructuras de género.

Las desigualdades de género no son solamente un problema de desarrollo por sí mismas, sino que son también una importante dimensión de la pobreza. El hecho que las relaciones de poder estén basadas en el género, significa que las mujeres experimentan la pobreza en forma diferente y más fuerte que los hombres. Estas relaciones ayudan a perpetuar la pobreza no solamente de las mujeres sino también de las familias, comunidades y hasta de las naciones de una generación a la otra.

Las desigualdades de género median en la relación entre las políticas macroeconómicas y comerciales por una parte, y los resultados de esas políticas por otra.

Los análisis tradicionales de la pobreza basados en el concepto de la pobreza de ingresos o de los patrones de consumo privado toman el “hogar” como la unidad de análisis, asumiendo que los recursos son compartidos igualmente dentro de los hogares. Sin embargo, los hogares se caracterizan por la cooperación y la participación tanto como por el conflicto y la negociación sobre la distribución de los recursos y los patrones de trabajo (A. Sen 1990; Agarwal 1997). Se plantea frecuentemente que el trabajo es el bien más abundante de los pobres. Pero las mujeres no siempre tienen control total sobre su propio trabajo o sobre los ingresos que ganan. En algunos casos, los hombres pueden prohibir a sus

mujeres trabajar fuera de la casa (7). En otros, los hombres pueden forzar a las mujeres a trabajar a través de amenazas o violencia real, como sucede en el caso de las mujeres que trabajan en negocios familiares y que no son pagadas. En situaciones de crisis, los hombres pueden generalmente movilizar el trabajo de las mujeres, mientras que las mujeres carecen de la capacidad/ derecho recíproco sobre el trabajo de los hombres. Por esas razones, es más difícil que las mujeres transformen sus capacidades en ingresos o en bienestar (Kabeer 1996).

El concepto de pobreza humana ha ayudado a arrojar luz sobre la relación entre las desigualdades de género y la pobreza, y hace posible desagregar el hogar y analizar la pobreza relativa o el bienestar de los miembros del hogar. Este enfoque se centra sobre las diferencias de género en la educación y la alfabetización básicas, los servicios de salud y la expectativa de vida, y las limitaciones socialmente construidas sobre las opciones de los diferentes grupos como las mujeres o las castas inferiores (Naciones Unidas 1996; PNUD 1995; UNIFEM 2000). Visto desde la perspectiva de la pobreza humana, las mujeres y las niñas pueden ser más pobres con respecto a los hombres dentro de los hogares que se clasifican como pobres de acuerdo a los criterios de pobreza de ingresos. También puede haber mujeres y niñas que son pobres desde una perspectiva de pobreza humana, en los hogares que se clasifican como no-pobres por dichos criterios. Mientras que está claro que las mujeres no deben verse como víctimas pasivas, y su poder personal de transformar su entorno debe reconocerse, las relaciones de género hacen que las mujeres y los hombres experimenten la pobreza en forma diferente dentro de los hogares (Benería y

Bisnath 1996; Çađatay 1998; Baden 1999; Buvinic 1998; Razavi 1999; G. Sen 1999).

La relación causal entre el género y la pobreza no es en una sola dirección únicamente. Las desigualdades de género median la relación entre las políticas macroeconómicas y comerciales, por una parte, y los resultados de esas políticas por la otra. En particular, tienen un impacto sobre el rendimiento del crecimiento y por lo tanto, tienen consecuencias sobre la pobreza y las estrategias para la reducción de la misma.

LA POBREZA, LA DESIGUALDAD DE GÉNERO Y LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

En este momento existe gran cantidad de literatura enfocada en la relación entre la “apertura” y el crecimiento, el comercio y la desigualdad y una literatura algo más escasa sobre el comercio y la pobreza. El resurgimiento del interés en la teoría del crecimiento, que incluye la relación entre el crecimiento y la desigualdad, ha estimulado en parte este trabajo. De igual manera, la oposición a la globalización por razones de inequidad dentro y entre los países ha estimulado la investigación sobre la relación entre el comercio y la desigualdad. La siguiente breve revisión explica las limitaciones de esos análisis desde una perspectiva del desarrollo humano y ubica la discusión del género y del comercio dentro de los debates mayores sobre la desigualdad y el comercio.

El comercio, el crecimiento y la reducción de la pobreza

El régimen comercial mundial actual está basado intelectualmente en las teorías comerciales principales que analizan el impacto distributivo del comercio dentro de las naciones en los propietarios de diferentes “factores de producción” como el trabajo y el capital, o sobre el trabajo calificado *versus* el no calificado. Al nivel más simplificado, si los dos factores de producción son el trabajo no calificado y el calificado, entonces los diferenciales de salarios entre ellos deben cerrarse con la liberalización comercial en los países en desarrollo, ya que se asume que su ventaja comparativa se da en productos que hacen uso intensivo del trabajo no calificado, mientras que lo opuesto debe ocurrir en los países desarrollados. Si los dos factores de producción son el capital y el trabajo, la liberalización comercial debe reducir el retorno del capital al aumentarlo en el trabajo en los países en desarrollo, mientras ocurre lo contrario en los países industrializados. Esto implica que la liberalización comercial debe aumentar la equidad en los países en desarrollo y disminuirla en los países desarrollados. Sin embargo, la liberalización comercial produce tanto “perdedores” como “ganadores” y los efectos redistributivos pueden ser grandes en relación con el tamaño de las ganancias generales. Para que todos se beneficien de la liberalización comercial, el estado debe redistribuir los beneficios de los ganadores a los perdedores (8).

No existe evidencia satisfactoria que apoye la suposición de que la liberalización comercial por sí misma tenga un impacto positivo sobre el crecimiento

Aunque esta versión estática de la teoría comercial principal no saca una relación directa entre los flujos comerciales, por una parte, y el género o la pobreza por otra, sí implica lo siguiente: dado que el “trabajo” se considera el bien

más abundante de los pobres, sean mujeres u hombres, la liberalización comercial en los países en desarrollo debe elevar las ganancias de las mujeres y de los que viven en la pobreza al incrementar el ingreso del trabajo no calificado. Por lo tanto, se pudiese esperar que la liberalización comercial contribuyese positivamente a la reducción de la pobreza y de la desigualdad, incluyendo la desigualdad de género. En los noventa, el Banco Mundial apoyó el crecimiento con el trabajo intensivo para reducir la pobreza a través de un enfoque tridimensional, y señaló la liberalización comercial como la vía para lograrlo.

Durante los noventa, hubo evidencia de que las propuestas de ajuste estructural que se aplicaron aumentaron la pobreza y la desigualdad, sin embargo quienes propusieron de este criterio simplemente insistieron aún más que la “globalización es buena para los pobres,” si se toma en cuenta su presunto impacto sobre el crecimiento (Dollar y Kray 2000) (9). Una vez que se ha aceptado que el “crecimiento es el único factor más importante que influye sobre la pobreza” (Ames et al. 2001:2) entonces sólo queda un corto paso para que los principales economistas concluyan que la liberalización comercial es buena para los pobres. Este argumento está usualmente apoyado por estudios entre países que demuestran que varios indicadores de apertura incrementada se correlacionan con tasas de crecimiento superiores (v.g. Dollar 1992; Edwards 1993; Sachs y Warner 1995). Sin embargo, la apertura, en el sentido de la alta proporción entre las exportaciones y el producto interno bruto (PIB), se puede lograr a través de una variedad de políticas, incluyendo las relacionadas con las tasas de cambio, la tecnología o la promoción de exportaciones. En un análisis de la literatura empírica entre los países, Rodríguez y Rodrik (2000) demostraron que no existe

evidencia satisfactoria que apoye la suposición de que la liberalización comercial por sí misma tenga un impacto positivo sobre el crecimiento.

Una alternativa para los estudios entre países son los estudios de caso de países que toman en cuenta el contexto histórico y político de las tendencias económicas. Dos recientes colecciones de estudios de caso se dedican a esto, al concentrarse en el impacto de la liberalización sobre el rendimiento económico, las desigualdades sociales y la pobreza en diferentes países (Taylor 2001^a ; Ganuza, Taylor y Vos 2000) (10) Taylor (2001b) concluye que la “diversidad de resultados es un resultado en sí mismo” Él añade que esa diversidad

debe negar la relevancia de los enunciados generales comprensivos respecto a si las reformas han sido exclusivamente costosas en términos de crecimiento, empleo o equidad. Si hemos de interpretar una canción triste, no obstante, la evidencia muestra ciertamente que pocos, si acaso alguno, de los países considerados parece haber encontrado una vía de crecimiento sostenible en la post-liberalización. El crecimiento del empleo ha sido generalmente lento para deprimir la creciente disparidad primaria de los ingresos (en algunos casos por encima de los ya altos niveles de desigualdad de ingresos) ha sido la regla”. (*Ibíd.*:9)

En sí mismas las desigualdades basadas en el género entre los pobres, las cuales no se pueden reducir a desigualdades distributivas dentro de los hogares, pueden ellas mismas constituir un impedimento al éxito de la reforma comercial...

Los estudios también mostraron que, en la mayoría de los casos, el estado carecía de la capacidad administrativa o fiscal para contrarrestar las consecuencias sociales adversas de la liberalización.

El hecho de que los resultados de la reforma comercial tengan la probabilidad de variar tanto de un país a otro y entre de los diferentes segmentos de la población, ha provocado que los principales economistas se den cuenta de estas diferencias. Por ejemplo, en un trabajo muy citado sobre el comercio y la pobreza, Winters (1999) propuso un método para analizar los efectos del comercio y de la política comercial sobre la pobreza al nivel de país, también ha prestado algo de atención a las desigualdades a nivel de los hogares. Mientras que reconoce otros aspectos de la pobreza, adopta un enfoque de consumo absoluto como la forma más simple para entender su impacto. Comenzando con un “hogar granja” estilizado como la unidad económica que toma las decisiones de consumo, producción y oferta de trabajo, analiza los efectos de la reforma comercial a través de su impacto sobre el precio de los productos y los servicios que vende o consume el hogar. Si las reformas comerciales están a favor o en contra de los pobres depende de los efectos relativos de esos precios.

Winters propone a los políticos investigar varias interrogantes tales como: si la reforma creará o destruirá mercados efectivos, si sus resultados se concentran en áreas/actividades de relevancia para las personas que viven en la pobreza, si el éxito depende de su capacidad para asumir riesgos y de qué manera la reforma podría afectar los ingresos del gobierno. Sin embargo, sus conclusiones difieren poco de las de los enfoques centrales. Aunque él reconoce que el impacto del comercio sobre la pobreza difiere de un país a otro, teniendo como resultado que las prescripciones políticas de un país sean inadecuadas para otros, argumenta que la liberalización comercial es “una contribución fuertemente positiva para el alivio de la pobreza –permite a las personas explotar su potencial productivo,

ayuda al crecimiento económico, recorta las intervenciones políticas arbitrarias y ayuda a aislarse frente a los shocks” Añade que la “mayoría de las reformas crearán algunos perdedores (aún a la larga) y que algunas reformas podrían exacerbar la pobreza temporalmente” pero argumenta que “en esas circunstancias, la política debe tratar de aliviar las asperezas ocasionadas en lugar de abandonar la reforma del todo” (Winters 1999:43).

Este análisis ignora un número de interrogantes que son cruciales para estimar los lazos entre la pobreza, el género y el comercio. Aunque reconoce que los efectos de la reforma pueden diferenciarse dentro de los hogares, por ejemplo por el género, no considera toda la relación entre las desigualdades de género, la pobreza, el crecimiento y la reforma comercial. Por ejemplo, no considera que las desigualdades de género entre los pobres, las cuales no pueden reducirse a desigualdades distributivas dentro de los hogares, pueden constituir un impedimento para el éxito de la reforma comercial o limitar los beneficios de la reforma para los hogares pobres y para la economía en general. A pesar de que Winters señala que la reforma comercial puede aumentar la carga de trabajo general de las mujeres, este autor no lo incluye como una cuestión específica para que los responsables de formular las políticas lo examinen. Y mientras él pregunta si el éxito de las reformas depende de la capacidad de los pobres para asumir riesgos, no pregunta si los hombres y las mujeres tienen capacidades diferenciales en el control sobre los recursos y las responsabilidades en el suministro.

El género no es sólo importante por sí mismo como una cuestión de derechos humanos, sino también debido a las interacciones

entre las desigualdades de género, por una parte, y la dinámica del crecimiento, la desigualdad y la pobreza por otra.

Similarmente, el análisis de Winters no abunda suficientemente en la importancia de otras políticas que median la influencia de la reforma comercial. Aunque él considera la posibilidad de que las reformas comerciales puedan llevar a una reducción de los ingresos del gobierno incluyendo esta interrogante en la lista de control, no cuestiona cómo se resolverá la contradicción entre la reducida capacidad fiscal del estado y la red de seguridad enfocada a la reducción de la pobreza. Tampoco comprende las consecuencias de la capacidad fiscal, la cual está frecuentemente acompañada por una reducción en los gastos sociales o la institución de tarifas de usuarios con consecuencias adversas para las mujeres y los pobres. La lista de control no analiza si las mujeres y los pobres tienen mecanismos institucionales para expresar sus intereses y articular el impacto de esas políticas comerciales (o cualquier otra política). Tampoco se dirige a los procesos políticos que llevan a la reforma comercial. En la práctica, la liberalización comercial está acompañada por otras políticas –v.g. la liberalización de la cuenta de capital o la desregulación del mercado de fuerza de trabajo – que puede hacer más difícil para los pobres o para las mujeres el organizarse en forma efectiva para articular sus intereses. Finalmente, no aborda si la reforma comercial y los incentivos que crea resultan en cambios en las relaciones de producción, como la coerción incrementada de los trabajadores dentro del puesto de trabajo o para la apropiación incrementada del trabajo de las mujeres dentro de los hogares.

En principio, para iluminar los canales sociales y políticos a través de los cuales se manifiestan los impactos de la reforma comercial, se puede divisar un

amplio grupo de preguntas. De esta forma, los responsables de formular políticas podrán tomar mejores decisiones sobre el enfoque y la aceptación de la reforma comercial así como las políticas adicionales necesarias para asegurar que sea equitativa y fomente el crecimiento. Únicamente elaborando esas interrogantes podremos tener un diálogo social fructífero sobre las políticas económicas y comenzar a buscar alternativas para el fundamentalismo de mercado (11).

El género y el comercio

El análisis de la relación entre las desigualdades de género, las políticas y los flujos comerciales es un punto de partida para una investigación que tome una visión más amplia del desarrollo, la pobreza y el bienestar. El género no sólo es importante en sí mismo como una cuestión de derechos humanos, sino también debido a las interacciones entre las desigualdades de género, por una parte, y la dinámica del crecimiento, la desigualdad basada en las clases y la pobreza, por otra.

Sin embargo, la literatura económica central ignora el género cuando tiene que evaluar la relación entre el comercio, por una parte, y la desigualdad y la pobreza, por otra. Esto se debe a que, hasta hace poco tiempo, el género no era considerado como una categoría relevante del análisis. La mayoría de los economistas reconocen el sesgo de género en el nivel microeconómico, por ejemplo, en la operación de los mercados de trabajo o en la asignación de los recursos dentro del hogar. Pero frecuentemente encuentran más difícil observar su relevancia en el nivel macroeconómico o global. Esto se debe a la suposición general de que la macroeconomía trata sobre los agregados, y que tanto los

objetivos políticos (como la estabilidad de precios, la generación de empleo, el crecimiento o el balance externo) y los instrumentos políticos tradicionales de la macroeconomía (las políticas fiscal, monetaria, y de tasa de cambio) son neutrales con respecto al género. Criterios similares son frecuentemente sostenidos en relación con el análisis del comercio y las finanzas internacionales. Consecuentemente, el género se ignora ampliamente en los niveles teórico, empírico y de diseño de políticas, de modo que se perpetúa el sesgo de género en el funcionamiento real de la economía.

Los economistas, y otros que analizan el género y el desarrollo han investigado las relaciones multifacéticas entre las desigualdades de género y los patrones de comercio durante al menos las últimas dos décadas. Principalmente se concentran en el empleo con componente de género y las condiciones de empleo relacionadas con la orientación hacia la exportación. Los puntos de entrada conceptuales pueden resumirse de la siguiente forma:

- Las relaciones de género influyen en la distribución de la producción, del trabajo, de los ingresos, de la riqueza y del poder;
- El género influye en el comportamiento económico de los agentes. Los hombres y las mujeres no siempre responden de la misma manera a fenómenos económicos similares;
- Las instituciones, incluyendo los “mercados” y el estado, transmiten los sesgos de género en la vida económica;
- El trabajo es un elemento de insumo producido, cuyos costos de producción y de reproducción se mantienen parcialmente invisibles mientras que el trabajo

doméstico no pagado, que realizan mayoritariamente las mujeres, no es considerado parte de la actividad económica. El trabajo no pagado necesita hacerse visible y el significado económico del trabajo tiene que ser redefinido para que lo incluya y para que el análisis económico no sea erróneo. Por ejemplo, lo que parece ser “eficiente” desde un punto de vista de análisis de mercado, puede ser socialmente ineficiente una vez que se haya tomado en cuenta la totalidad del trabajo y el uso del tiempo.

Estos conceptos han sido utilizados en el modelado formal, en el trabajo empírico y en el análisis político, en el diálogo y en la defensa de posiciones. Los análisis han ayudado a demostrar que las políticas comerciales no tienen el mismo impacto sobre los hombres que en las mujeres, y señalan las formas en que las relaciones de género influyen sobre los resultados de la política comercial (v.g. Joeques y Weston 1994; Benería y Lind 1995; Joeques 1995, 1999; Çađatay, Elson y Grown 1995; Grown, Elson y Çađatay 2000; Naciones Unidas 1999; PNUD 1999; Williams 1999; Benería et. al. 2000). De acuerdo con esto, el siguiente análisis abarcará dos grupos de cuestiones: a) el impacto diferenciado por género de las políticas comerciales y los patrones comerciales variables y b) el impacto de las desigualdades de género y las relaciones de género sobre los patrones comerciales y los resultados de las políticas comerciales.

EL IMPACTO DIFERENCIADO POR GÉNERO DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

Una evaluación integral de los impactos de la reforma comercial con enfoque de género analizaría los patrones y condiciones variables de trabajo, incluyendo el

trabajo pagado y no pagado; los cambios en las brechas de género de los salarios, las ganancias, los patrones de propiedad y el control sobre los bienes; los cambios en los patrones de consumo y el uso de la tecnología de hombres y mujeres; los cambios en el suministro público de los servicios y sus impactos de género, así como las implicaciones de poder con diferenciación de género de los flujos comerciales. Una pregunta central debe ser si la reforma comercial y los patrones de comercio emergentes perpetúan, acentúan o erosionan las desigualdades de género existentes. Otra interrogante relacionada es si existe un cambio en las relaciones de poder basadas en el género dentro de los hogares, las comunidades y la sociedad en sentido general. Aunque estos análisis han estado limitados por la ausencia de datos diferenciados por género, en muchas de esas áreas, ha habido un gran debate sobre si las políticas y los patrones comerciales han otorgado poder a las mujeres.

Una cuestión central debe ser si la reforma comercial y los patrones emergentes de comercio, perpetúan, acentúan o erosionan las desigualdades de género existentes.

Como muestra un número de estudios recientes, la participación de la mujer en el empleo pagado ha aumentado alrededor desde las últimas dos décadas, y corresponde a un período de liberalización comercial en países en desarrollo. Mientras que el incremento en la participación de mujeres en el empleo pagado ha tenido otras causas además del comercio, la apertura incrementada de los países individuales a la economía mundial ha tenido una clara dimensión de género.

En un artículo innovador, Elson y Pearson (1981) llamaron la atención sobre el empleo incrementado de las mujeres en las “compañías del mercado

mundial” y sobre el rol que el género desempeñó en la constitución de una fuerza de trabajo de bajos salarios percibida como “dócil” en la producción orientada hacia la exportación. Desde entonces, un creciente número de estudios ha confirmado la asociación entre la manufactura orientada hacia las exportaciones y el empleo de mujeres, tanto al interior como entre los países (v.g. Wood 1991; Standing 1989, 1999; Çađatay y Ozler 1995; Joekeş 1995, 1999; Ozler 2000, 2001; Naciones Unidas 1999). En general, los hallazgos de estos autores apoyaron la tesis de que la orientación hacia las exportaciones en los *países en desarrollo* se realiza en conjunto con la feminización del empleo pagado. Al revisar la evidencia de una variedad de fuentes, Joekeş concluye: “En la era contemporánea, ningún rendimiento fuerte de exportaciones en las manufacturas de los países en desarrollo ha estado asegurado sin que dependa del trabajo femenino” (1995:3). Las exportaciones de manufactura, típicamente asociadas con el trabajo intensivo femenino, incluyen las textiles, la confección de prendas de vestir, la electrónica, los productos de piel y el procesamiento de alimentos.

En contraste, en la mayoría de las *economías industrializadas*, el incremento del comercio con los países en desarrollo ha llevado a una pérdida del empleo en las industrias textil, de confección y de productos de piel, donde las mujeres están sobre-representadas (12). En vista de los patrones de empleo basados en el género en la mayoría de los países, esto no es sorprendente. En el caso de la industria manufacturera, por ejemplo, las mujeres se amontonan en una estrecha gama de sectores que producen bienes estandarizados que compiten únicamente basándose en los precios. La producción generalmente depende de técnicas de intensidad laboral, del uso desproporcionado de los productos

manufacturados y de las cadenas de subcontratación. Así, de la misma forma que el incremento en las exportaciones de productos manufacturados ha aumentado la proporción de la participación de las mujeres en empleo pagado en los países en desarrollo, ha llevado a una declinación desproporcionada en el empleo de las mujeres en los países industrializados.

Además, parece que la feminización del empleo a través de la orientación hacia las exportaciones es más común en el sector de la manufactura y en las economías semi-industrializadas que en las economías basadas en la agricultura. Los estudios de caso sugieren que la liberalización comercial en las economías agrícolas puede traer desventajas para las mujeres o beneficiarlas menos que a los hombres, aún cuando la producción de cosechas tradicionales de exportación se incremente (Gladwin 1991; Fontana et al. 1998). Por ejemplo, en muchos países subsaharianos, las mujeres constituyen la médula de la producción agrícola y su trabajo es de crítica importancia para la seguridad alimentaria, sin embargo son usualmente pequeñas campesinas o se dedican predominantemente a la producción de cosechas de alimentos. La reforma comercial tiende a dar ventaja a los productores grandes y medianos, y a llevar la desventaja a los pequeños productores, en parte a través de la intensificación de la competencia de importaciones. Cuando surgen oportunidades con los nuevos mercados, las mujeres son más lentas para tomar ventaja, pues frecuentemente carecen de acceso a los créditos, de nuevas tecnologías, de conocimiento del mercado y aspectos similares.

El impacto de esos cambios tiene probablemente mayor severidad para los hogares encabezados por mujeres y para las mujeres pobres (Fontana et al.

1998). Además, aún en los casos donde el ingreso de los hogares se incrementa con el aumento de la producción de cosechas pagadas en efectivo para los mercados de exportación, el bienestar de mujeres y niños/as puede no mejorar. Si el incremento en los ingresos familiares está acompañado por una reducción en la producción de cosechas de alimentos debido a que el trabajo de las mujeres se moviliza para la producción de cosechas pagadas en efectivo, el insumo de valor nutricional de la familia puede sufrir mientras que la carga de trabajo de la mujer aumenta. Esto puede suceder con más probabilidad cuando los hombres retienen el control sobre el aumento del ingreso en el hogar y lo utilizan para su propio consumo.

Por lo tanto, aunque la investigación en este sentido es escasa, existen razones para esperar que la liberalización comercial en las economías predominantemente agrícolas pueda poner en peligro la fuente de vida de las mujeres y su bienestar o que las mujeres sean las últimas en sacar provecho de las oportunidades creadas, dada la división de género del trabajo y las diferencias de género en la propiedad y en el control sobre la tierra, el crédito y el conocimiento de la producción y del mercado. El problema no está solamente en el control desigual de los recursos dentro de los hogares, sino también en los sesgos de género institucionalizados tanto en el estado como en el mercado. En las economías donde prevalece el auto-empleo o el trabajo familiar no pagado las diferencias de género en el control de los recursos tienen consecuencias más adversas para las mujeres que en las economías donde hay más oportunidades para el trabajo asalariado (Joekes 1999). En las primeras, el impacto de la liberalización comercial está mediado de manera más fuerte, por lo que sucede

con los recursos de propiedad común y la diferenciación de género con los derechos de propiedad privada dentro de los hogares más pobres y del ámbito rural. Si la liberalización comercial lleva a la degradación ambiental y la erosión de los recursos de propiedad común, como sucede en muchos países, esto tiene impactos adversos especialmente sobre las fuentes de vida de las mujeres pobres. En las segundas, los bajos salarios de las mujeres y otras desventajas de los mercados laborales pueden hacer que las mujeres sean la fuente preferida de fuerza de trabajo, lo cual lleva a la feminización del empleo.

Observando únicamente la asociación entre la situación de la economía en los países semi-industrializados y la liberalización comercial, con el incremento de la participación de las mujeres en el empleo pagado del sector exportador; los economistas han concluido que la liberalización es beneficiosa para las mujeres en dichas economías, ya que ha ayudado a cerrar las brechas de género en los empleos y en los salarios. Sin embargo, aún en estas economías, hay razones para el escepticismo, dadas las condiciones de trabajo y las modalidades bajo las cuales opera el empleo pagado de las mujeres.

Hay cuatro causas principales de interés:

- Entre mujeres, la liberalización crea “ganadores” y “perdedores” aún si hay una ganancia neta en el empleo femenino comparado con el de los hombres;
- Las condiciones como la seguridad laboral; la seguridad ocupacional y de salud y el salario pueden no mejorar para las mujeres en tanto obtengan ganancias relativas en el empleo; de hecho pueden deteriorarse bajo la presión de la competencia internacional;

- La feminización del empleo puede ser un fenómeno temporal que se puede revertir en etapas posteriores de la promoción de las exportaciones a medida que éstas ascienden en la escala de las habilidades;
- Mientras la expansión general del trabajo pagado de las mujeres puede verse como un empoderamiento potencial, esto también predice un incremento en sus cargas generales de trabajo, a medida que el aumento en el trabajo pagado no esté acompañado por una reducción proporcional en su trabajo doméstico no pagado.

A pesar de que el empleo de las mujeres puede mostrar una ganancia neta en el agregado, la competencia de importaciones ocasionada por la liberalización comercial lleva también a pérdidas de empleo para algunas mujeres, dependiendo de la reasignación sectorial del trabajo. En la India, por ejemplo, se vio que las pérdidas de empleos eran en gran medida en el sector informal, mientras que las ganancias se concentraban entre los trabajadores calificados (Winters 1999). En general, si los que pierden el empleo como resultado de la competencia de las importaciones se concentran en el trabajo informal, entre los pequeños agricultores, en las compañías pequeñas y entre los trabajadores de baja calificación, las mujeres pobres tienen más probabilidad de sufrir desproporcionadamente, al mismo tiempo que otras mujeres se abren camino hacia el trabajo pagado. El impacto puede ser aún mayor a medida que las redes de seguridad se hacen más débiles y se mantienen parciales al género.

La liberalización comercial y las condiciones de trabajo

Los investigadores ofrecen tres explicaciones para justificar los cambios en la composición por género del mercado de trabajo: (i) la hipótesis de la amortiguación, (ii) la hipótesis de la segmentación y (iii) la hipótesis de la sustitución. De acuerdo con la hipótesis de la amortiguación, las mujeres entran en el empleo pagado cuando se carece de fuerza laboral y dejan la fuerza de trabajo cuando el desempleo aumenta después de una caída; o sea, las mujeres constituyen un ejército laboral de reserva, cuyo tamaño fluctúa con el ciclo comercial. La hipótesis de la segmentación toma como punto de partida que las mujeres se concentran en diferentes ocupaciones e industrias en comparación con los hombres –en otras palabras esto significa que los mercados laborales están segmentados por género– y señala que los cambios en la composición de género del trabajo ocurren cuando la composición del producto agregado cambia. La participación de las mujeres en el empleo pagado se eleva a medida que la porción de esos sectores, donde las mujeres están sobre-representadas, aumenta. La hipótesis de la sustitución se refiere a que las mujeres, con el tiempo, llegan a sustituir a los hombres en trabajos que hasta el momento eran considerados “masculinos.”

La experiencia de muchos países en desarrollo, durante las últimas dos décadas, muestra que la liberalización comercial ha estado directamente unida con la segunda y la tercera modalidades, y solo indirectamente con la primera. Uno de los principales puntos de debate ha sido si la feminización de la fuerza de trabajo se logra a través de un proceso de cambio en la composición del producto o a través de una sustitución de las mujeres por hombres. Por ejemplo, Wood (1991) lo ve como un resultado del patrón de ventaja comparativa de los países en

desarrollo mientras que Joekes (1995) y Elson (1996) argumentan que este proceso resulta de la expansión de los sectores intensivos femeninos y de una declinación de los sectores intensivos masculinos y sus ocupaciones. Standing (1989,1999), por otra parte, ha argumentado que en la era actual de competencia global intensificada de la macroeconomía de la oferta y de la desregulación, los empleadores han tratado de asegurar una fuerza de trabajo más “flexible” mediante la sustitución de las mujeres obreras menos pagadas por hombres. Él ve la feminización no solamente como una participación incrementada de las mujeres en el empleo pagado, sino también como la transformación de los puestos de trabajo masculinos, donde las condiciones de trabajo asociadas con ellos convergen con las condiciones asociadas con el trabajo de las mujeres. En este criterio, la feminización y la flexibilidad están entrelazadas:

Los años ochenta podrían clasificarse como la década de la desregulación. Han marcado también un surgimiento renovado de la feminización de la actividad laboral...los tipos de trabajo, las relaciones laborales, los ingresos, y la inseguridad asociadas con el “trabajo de las mujeres” se ha extendido, lo que ha traído como consecuencia no sólo un notable incremento de la participación femenina en la fuerza laboral, sino también una caída de los niveles de empleo de los hombres así como la transformación –o feminización– de muchos trabajos tradicionalmente realizados por hombres (Standing 1989:1077).

La liberalización comercial y, en términos más generales, las políticas de liberalización de mercado, han servido para debilitar los derechos de los trabajadores a medida que la desregulación del mercado de fuerza de trabajo se ha justificado en nombre de mantenerse competitivo internacionalmente.

Sin embargo, no es fácil separar estas dos modalidades empíricamente. Humphrey (1987) encuentra evidencia de sustitución en el caso de Brasil. Çaðatay (1996) alega que el deterioro de los salarios urbanos durante los episodios del ajuste estructural ha empujado a las mujeres hacia el empleo tanto en el sector formal como en el informal y, además, los patrones de género de la segmentación del empleo y los salarios relativamente inferiores de las mujeres se han convertido en importantes factores que atraen a las mujeres hacia los mercados de fuerza laboral (ver también Çaðatay y Ozler 1995). La tesis de la segmentación parece ser la modalidad más relevante aunque la sustitución puede ser también operativa en menor grado.

Esta discusión subraya la importancia del contexto político general dentro del ocurre la feminización del empleo. La erosión de los derechos de los trabajadores (hombres) y del poder de los sindicatos frente a los dueños del capital en las últimas dos décadas, se ha debido enormemente al triunfo de la ideología neoliberal. La liberalización comercial y, en términos más generales, las políticas de liberalización del mercado, han servido para debilitar los derechos de los trabajadores a medida que la desregulación del mercado de fuerza de trabajo se ha justificado en nombre de mantenerse competitivo internacionalmente. El poder de negociación de los trabajadores y la capacidad del gobierno para proteger sus derechos se han visto más desgastados por la creciente movilidad del capital. Los patrones de producción se han podido organizar en formas más flexibles gracias a las innovaciones tecnológicas (Elson 1996, 1999), de manera que las formas tradicionales de organización de los sindicatos, basadas en formas anteriores de producción, son menos efectivas (ver Çaðatay 1996). Por lo tanto,

no es únicamente importante si las mujeres están ganando oportunidades de empleo, sino también en qué medida pueden negociar mejores salarios y condiciones de trabajo.

El aumento de la participación de las mujeres en el empleo pagado implica que ellas tienen un mayor control sobre los ingresos, lo cual puede ampliar potencialmente su autonomía y poder de negociación. Quienes proponen la liberalización comercial pretenden defenderla, argumentando que las brechas salariales basadas en el género decrecieron con el incremento de las mujeres en empleos pagados (v.g. Tzannatos 1992). (13)

Sin embargo, las desigualdades salariales han aumentado entre los trabajadores capacitados y no capacitados, especialmente en Latinoamérica, lo cual implica un incremento en las diferencias salariales basadas en el género, dada la sobre-representación de las mujeres entre los menos calificados. El Banco Mundial (1995:107) reporta que “en los episodios de ajuste en Latinoamérica, las ganancias de las mujeres por hora declinaron dramáticamente aún más que las de los hombres, parcialmente debido a que ellas estaban concentradas en sectores afectados duramente y de bajos salarios como la industria de confecciones”. Aún en países donde las desigualdades salariales no están creciendo, como en los países asiáticos que dependieron fuertemente del trabajo de las mujeres para la industrialización regida por las exportaciones, la brecha salarial del género no ha disminuido y, en algunos casos, hasta se ha ampliado (Seguino 1997). A pesar de que la liberalización comercial parece aventajar a las mujeres en términos de empleo, su “ventaja competitiva” como trabajadoras es el resultado de pagos más bajos y condiciones de trabajo más pobres.

Ciertamente, gran parte de las ganancias relacionadas con el comercio de las mujeres en el empleo han sucedido en las zonas de procesamiento de exportaciones (EPZs), formadas por cadenas de subcontratación que producen para corporaciones multinacionales y para el sector informal. En todos estos casos, las condiciones se caracterizan por largas horas, inseguridad de trabajo y condiciones de trabajo poco saludables, así como bajos salarios, y, en muchos casos, las mujeres también experimentan acoso sexual y otras formas de discriminación basadas en el género, como los exámenes de embarazo. Esto no es sorprendente, pues muchas EPZs han sido diseñadas para exentar a las compañías de la legislación laboral local (G. Sen 1999). Aunque se ha argumentado que los salarios de las mujeres y sus condiciones de trabajo en la producción orientada hacia las exportaciones, particularmente en las multinacionales, son mejores que otras alternativas, incluyendo el desempleo (Lim 1990), y que por lo tanto las mujeres empleadas en esos establecimientos tienden a preferirlas (Kabeer 2000). Esta situación, más que nada, indica cuán duras son las condiciones para las mujeres, en lugar de mostrar una reducción de las desigualdades de género en cuanto al empleo y las ganancias. (G. Sen 1999).

Aunque la liberalización comercial parece aventajar a las mujeres en términos de empleo, su ventaja competitiva como trabajadoras está en su salario más bajo y en condiciones de trabajo más pobres.

La persistencia de esos patrones puede verse también en la desfeminización del empleo que se ha apreciado en las etapas tardías del crecimiento que regido por las exportaciones, cuando la mezcla de las

exportaciones comienza a utilizar un trabajo más capacitado, como se puede ver por ejemplo en México y en Singapur (Joekes 1999). Esto sugiere que el fenómeno de la feminización del empleo en sí puede ser temporal.

La liberalización comercial, la feminización de la fuerza de trabajo y la economía del cuidado

Mientras que el trabajo empírico sobre el incremento de la participación de la mujer en el empleo pagado, o la feminización, se ha concentrado en los salarios y las condiciones de trabajo, también ha habido un intento por evaluar las implicaciones de la feminización del trabajo pagado sobre el trabajo doméstico, o lo que se conoce como la economía reproductiva o del cuidado. Los economistas feministas y los científicos sociales han observado desde hace tiempo que un incremento de la participación de la mujer en la fuerza de trabajo no está acompañada por una reducción proporcional en su trabajo doméstico no pagado, pues los hombres se han mostrado renuentes a asumir esa tarea, lo que ha traído como resultado la llamada “doble jornada “ de las mujeres. Se pueden apreciar dos consecuencias con el incremento del empleo pagado femenino: o el tiempo dedicado al cuidado se comprime y/ o el tiempo libre de las mujeres se reduce. En un estudio de Bangladesh, Fontana y Wood (2000) encontraron que la expansión de los niveles de empleo femeninos ha estado acompañada por una reducción de su tiempo libre, mientras que el Informe sobre Desarrollo Humano de 1999 relaciona la intensificación de la competencia del comercio global con un estrechamiento en el cuidado que brindan las mujeres –tanto pagado como no

pagado (véase también Floro 1995; Moser 1992). Una limitación en el suministro de cuidado, por su parte, amenaza el desarrollo humano a la larga.

Aunado a la presión del incremento en el empleo pagado de las mujeres sobre el estrechamiento del tiempo/ cuidado se encuentra el enorme contexto político donde ocurre esta presión. La liberalización comercial típicamente está acompañada de reducciones en los gastos del gobierno y un incremento en la privatización de los servicios, incluyendo de servicios salud, lo cual obliga a las mujeres a asumir esas responsabilidades y/ o servicios. La expansión de los acuerdos de liberalización comercial para abarcar los derechos de propiedad intelectual trae consecuencias adicionales para los servicios de salud, pues las medicinas y drogas necesarias para la salud básica están prohibidas a partir de la producción subsidiada de sustitutos genéricos. Un ejemplo bien conocido es la controversia alrededor de la disponibilidad de drogas costeables para el tratamiento del VIH/ SIDA, pues la imposición de derechos de patentes restringe a los gobiernos para producir o importar alternativas más baratas. Los efectos adversos directos sobre las mujeres y hombres que sufren la enfermedad son obvios. Sin embargo, esta es una pandemia que se extiende más fácilmente a las mujeres y, además, como consecuencia puede incrementar la carga de trabajo de las mujeres dentro de la casa para brindar cuidado a los que sufren la enfermedad.

Otra forma en que la liberalización comercial puede afectar el tiempo de trabajo no retribuido de las mujeres es a través de su impacto sobre el medio ambiente. En muchos países, son las mujeres, especialmente las mujeres rurales pobres, las que son responsables de la administración de la diversidad biológica y

animal (Chambers 1996:173). Ellas dependen de recursos de propiedad común para su supervivencia y son responsables de recolectar agua y recolectar madera para combustible a partir de esas fuentes. Si la liberalización comercial resulta en la degradación ambiental y una reducción de la biodiversidad, las mujeres tendrán que dedicar más tiempo a esas tareas.

LA LIBERALIZACIÓN Y LA CAPACIDAD FISCAL DEL ESTADO

En muchos casos de liberalización económica, el estado no ha tenido la capacidad administrativa y fiscal para mitigar las consecuencias sociales negativas de la liberalización comercial (Taylor 2001b). Esto se debe en parte a que la liberalización comercial por sí misma obstaculiza las capacidades fiscales y administrativas de los gobiernos para dar protección a sus ciudadanos más vulnerables mediante la reducción de los ingresos del gobierno. Además, las políticas de liberalización de mercado y sus ideologías han abogado por un estado mínimo. La liberalización comercial, la cual ha privado a muchos gobiernos de una fuente significativa de ingresos, ha estado también acompañada en muchos países por una contracción fiscal, privatizaciones, o la institución de tarifas regresivas de usuario o impuestos indirectos.

Los gobiernos fueron obligados a dar exenciones fiscales para atraer capitales extranjeros, cambiando la carga de los impuestos del capital libre al trabajo en la economía mundial (Grunberg 1998; Wachtel 2001). Asimismo, los países altamente endeudados enfrentan grandes obligaciones de servicios de sus

deudas en una era en que la ayuda oficial al desarrollo (ODA³) se ha ido encogiendo. Todos estos factores han tenido como efecto la disminución de la capacidad fiscal y administrativa del estado para compensar a los ciudadanos que han sido adversamente afectados por el comercio (14). Mientras que no se puede culpar de todo a la liberalización comercial, las reformas comerciales han venido como parte de un paquete de políticas de liberalización, y sus impactos no pueden evaluarse en ausencia de una consideración sobre el contexto político general en el cual han sucedido las interacciones entre las reformas comerciales y otros tipos de reformas económicas.

La liberalización comercial típicamente está acompañada por reducciones en los gastos gubernamentales y un incremento en la privatización de los servicios, incluyendo los servicios de salud, obligando a las mujeres a asumir esas responsabilidades y /o abstenerse de los servicios.

Cuando los servicios sociales se reducen, o se cobran tarifas de usuario, los pobres y las mujeres sufren. Las mujeres sufren el doble ya que, por una parte, se benefician menos de los servicios públicos, como la educación, la atención de salud, el agua potable, entre otros, y por otra, su carga de trabajo en forma de trabajo doméstico no pagado y trabajo de cuidado pueden incrementarse para suplir esa falta de servicios. Es poco consuelo el que la reforma comercial traiga ganancias generales que puedan ser utilizadas potencialmente para compensar las pérdidas para mujeres y hombres pobres, cuyas vidas sufren como resultado de la competencia de importaciones.

³ ODA: Overseas Development Assistance.

Se argumenta en ocasiones que las personas que viven en la pobreza de por sí nunca tuvieron suficiente acceso a los productos suministrados públicamente y que, por lo tanto, no pueden perder lo que nunca tuvieron. Este tipo de razonamiento traiciona el estrecho enfoque de “ganadores” y “perdedores” y únicamente demuestra el tiempo que llevan ignorándose los derechos ciudadanos de mujeres y pobres. Los efectos de las “restricciones” fiscales sobre su bienestar tienen que ser evaluados no solamente en referencia a la línea de la miseria de lo que no tenían, sino también en referencia a sus derechos legales y éticos como ciudadanos y seres humanos, así como contra los compromisos nacionales e internacionales con los derechos económicos, sociales, políticos, civiles y culturales.

Una imagen contradictoria

La implicación general de estos patrones es que la expansión comercial tiene efectos de género ambiguos y contradictorios. La cuestión no sólo es que algunas mujeres pierden sus medios de supervivencia mientras que otras mujeres producen ganancias en el empleo pagado. Al contrario, ya que las desigualdades de género y las relaciones de poder son multidimensionales y están interrelacionadas, aún las mujeres que pueden ganar en algunas dimensiones, como el empleo, pueden perder en otras, como el tiempo libre, o enfrentar un deterioro en sus condiciones de salud al trabajar en lugares riesgosos. El debate sobre si la feminización de la fuerza de trabajo empodera o no a las mujeres, revela las múltiples desigualdades sociales que sufren especialmente las mujeres pobres. Por otra parte, el empleo pagado tiene el potencial de brindarles un mayor

control sobre los ingresos y de aumentar su estatus y poder de negociación dentro del hogar y de las comunidades. De ser así, el bienestar de las mujeres y los niños aumentará dentro de los hogares dado que los patrones de consumo entre las mujeres y los hombres difieren entre sí, y las mujeres gastan una proporción más alta de los ingresos en la nutrición de la familia, la salud y la educación; comparado con los hombres. Al mismo tiempo, las mujeres se incorporan al trabajo pagado como vendedoras “inferiores” de su trabajo, reflejando tanto la desventaja entre clases frente al capital, como una desventaja dentro de la clase frente a los trabajadores. La solución a estas contradicciones a favor de las mujeres, particularmente las mujeres pobres, requiere de acción colectiva y políticas públicas multidimensionales que ayuden a empoderar a las mujeres en las diferentes esferas de la vida económica y política.

Los efectos de la “restricción” fiscal sobre el bienestar de las mujeres y los pobres tienen que ser evaluados no sólo en referencia a la línea de miseria de lo que no poseían antes, sino también en referencia a sus prerrogativas legales y éticas como ciudadanos y seres humanos.

El empoderamiento ha sido un elemento central en la evaluación de los impactos de género del comercio, debido a que el paradigma del desarrollo humano, los enfoques basados en los derechos y los enfoques feministas del desarrollo, comparten los objetivos comunes respecto a la realización de los derechos ciudadanos, particularmente de las mujeres, y la expansión de las capacidades y las libertades para la realización del potencial individual como seres humanos. Aún si las mujeres no son consideradas “perdedoras” en la

liberalización comercial en el sentido tradicional (ingresos y consumo), otro punto a considerar es si la liberalización comercial crea estructuras de incentivos que puedan poner en mayor peligro sus derechos humanos y capacidades. Ciertamente, algunos de los hallazgos sobre el impacto de las desigualdades de género en el rendimiento comercial indican dicha posibilidad.

EL IMPACTO DE LA DESIGUALDAD DE GÉNERO SOBRE EL RENDIMIENTO COMERCIAL Y LOS RESULTADOS DE LAS POLÍTICAS

Como se señaló en el debate sobre las economías predominantemente agrícolas, las desigualdades de género sobre el control de los recursos como la tierra, el crédito y el conocimiento, no sólo obstaculizan la capacidad de las mujeres para que puedan aprovechar la ventaja de las nuevas oportunidades presentadas por la liberalización comercial, sino que también limitan la respuesta productiva y por lo tanto la capacidad de exportación de toda la economía. Las desigualdades de género en la educación, la salud y el acceso a las materias primas para la actividad agrícola retrasan la producción, la productividad y las tasas de crecimiento (Hill y King 1995; Klasen 1999; IFPRI 2000; Quisumbing 1996). Como las tasas de productividad y de crecimiento afectan el rendimiento comercial, estas desigualdades de género obstaculizan el rendimiento exitoso de las exportaciones, particularmente en las economías agrícolas donde los productores pequeños son predominantes. De hecho, la investigación ha mostrado que la desigualdad de

género en los hogares actúa para limitar la capacidad de producción (la respuesta de oferta “muda”) en las economías de África subsahariana (ver por ejemplo, Darity 1995; Warner y Campbell 2000).

En contraste, en algunos países semi-industrializados con orientación hacia las exportaciones, las desigualdades de género en los salarios de la manufactura han operado para estimular la inversión y por lo tanto llevar a tasas de crecimiento superiores (Seguino 2000). Así, mientras que la mayoría de las dimensiones de la desigualdad de género (por ejemplo, en la salud, la educación, la creación de capacidades, etc.) limitan la productividad, el crecimiento y la producción y además obstaculizan indirectamente el rendimiento comercial, la desigualdad de los salarios parece tener un impacto positivo sobre el crecimiento en el contexto de la competencia internacional en los sectores industriales.

Sin embargo, aunque las diferencias salariales basadas en el género pueden crear una ventaja competitiva en algunos países semi-industrializados, si todos estos países adoptasen esta estrategia en general, resultaría en un lento pero seguro deterioro de los términos comerciales *vis-à-vis* de los países industrializados. La idea que se conoce como la tesis Prebisch-Singer, que presupone que el comercio Norte-Sur puede llevar a términos declinantes para el Sur, fue desarrollada hace medio siglo para explicar el desarrollo desigual. La tesis original se basaba en la diferencia entre los productos primarios exportados por el Sur y los productos manufacturados exportados por el Norte. Desde esa época, sin embargo, la diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo hacia los productos manufacturados no ha puesto coto a la declinación en sus términos de comercio (Sarkar y Singer 1991; Maizels 2000). Esto se debe a que

los productos manufacturados exportados por el Sur son bienes estandarizados producidos por un trabajo menos calificado, y por lo tanto sólo compiten sobre la base de los precios. En contraste, las exportaciones manufactureras del Norte son productos de más alta tecnología y sus precios están determinados sobre una base de costo adicional.

Mientras que las diferencias salariales basadas en el género pueden crear una ventaja competitiva para algunos países semi-industrializados, si todos estos países adoptasen esta estrategia en general, resultaría en un lento pero seguro deterioro de los términos comerciales vis-á-vis de los países industrializados.

Las exportaciones manufactureras también difieren en términos de empleo, ya que las exportaciones de los países en desarrollo son más intensivamente femeninas que las exportaciones de los países industrializados. Como señalara Joeques (1999:55), los diferenciales basados en el género pueden afectar los términos de comercio en el hecho de que “los bajos salarios que se pagan a las trabajadoras han permitido que los precios de los productos finales sean inferiores de lo que habrían sido sin comprometer la participación en las ganancias”. El trabajo de Osterreich-Warner (de próxima aparición), es el apoyo empírico a esta tesis; ellos encuentran que las brechas salariales basadas en el género en un número de países semi-industrializados están asociadas con una declinación de sus términos de comercio frente a las economías industrializadas.

El centro de este dilema es que las mujeres en diferentes países se concentran en una gama relativamente estrecha de ocupaciones, y compiten entre sí a través del comercio. La liberalización del comercio y de las inversiones brinda

por lo tanto, un incentivo para que los países depriman los salarios de las mujeres para mantenerse competitivos y atraer inversiones extranjeras, pues las compañías siempre pueden encontrar otro país con una reserva de trabajadoras cuya posición negociadora sea más débil. Esto hace que el empoderamiento de los trabajadores a nivel global sea un elemento especialmente importante para las trabajadoras, quienes tienden a concentrarse en sectores no organizados, incluyendo la producción basada en el hogar (ver Çaðatay 1996; Fontana et al. 1998).

COMERCIO, EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES Y ESTÁNDARES DE TRABAJO

Mientras que el empoderamiento de las trabajadoras (mujeres) a nivel mundial depende enormemente de la mejoría en los estándares de trabajo de la economía global, no existe consenso sobre la forma en que esto se pueda lograr. En sí, los estándares de trabajo son uno de los elementos más controvertidos de las nuevas cuestiones que algunos países han presentado para las futuras negociaciones comerciales. Siguiendo la Declaración sobre los Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en junio de 1998, el núcleo de los estándares de trabajo se refiere generalmente a:

- La libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a las negociaciones colectivas (núms. 87,98);
- La eliminación de todas las formas de trabajo obligatorio o forzado (Nums. 29,105);

- La abolición efectiva del trabajo infantil (núms. 138,192);
- La eliminación de la discriminación en el empleo y la ocupación (núms. 100, 111).

La OIT ha identificado estos convenios como “fundamentales para los derechos de los seres humanos en el trabajo, independientemente del nivel de desarrollo de los estados miembros individuales” (15) Otros dos convenios de la OIT son también particularmente importantes para las mujeres: el Convenio del Trabajo Doméstico de 1996 (núm. 177) y el Convenio de la Maternidad del año 2000 (núm. 183) (16).

Lo que llevó inicialmente la cuestión de los estándares de trabajo a la agenda comercial fue el temor de la armonización descendente de los salarios y las condiciones de trabajo en el contexto de la liberalización comercial. Los consumidores del Norte, se preocuparon por la imagen de los trabajadores que se muestra en los medios, especialmente de las mujeres y los niños y niñas, ahogándose en terribles maquiladoras en el Sur para producir los productos que ellos consumen, y comenzaron a apoyar las iniciativas comerciales éticas y los esfuerzos de solidaridad (17). Recientemente, algunas ONG del Norte han comenzado a pedir un vínculo entre el acceso a los mercados y los estándares de trabajo a través de acuerdos comerciales.

Los gobiernos del Norte son en la actualidad los principales proponentes de unir los estándares de trabajo y de comercio dentro de acuerdos comerciales regionales y multilaterales. Los gobiernos del Sur, al temer que esos estándares pudiesen operar como una forma oculta de proteccionismo para los países industrializados, se opusieron a esa unión en la OMC (18). Entre las ONG,

aquellas que se oponen a la unión abarcan todo el espectro de las ideologías: los proponentes del libre mercado se han opuesto a los estándares de trabajo porque las perciben como “distorsiones” del mercado laboral que ocasionan desempleo, mientras, los que se oponen a la ideología del libre mercado y apoyan los derechos de los trabajadores, han argumentado que la OMC no es la institución adecuada para tratar con los estándares de trabajo, los cuales le deberían concernir a la OIT (19).

Las voces de las mujeres, aunque quizás no tan altas, no han estado ausentes en esta cuestión, junto con las cuestiones comerciales en forma más general. Dentro del contexto de los acuerdos comerciales, los intereses de las mujeres han sido articulados por el Grupo Informal de Trabajo sobre Género y Comercio (IWGGT⁴), una red de aproximadamente 30 organizaciones que pretende promover la sensibilidad de género en el comercio e integrar una perspectiva de género en todos los niveles del trabajo de la OMC. Aunque el IWGGT no ha apoyado formalmente la unión entre los estándares de trabajo y el comercio, su membresía incluye a la Confederación Internacional de Sindicatos Libres (ICFTU⁵), la cual apoya una cláusula de derechos de los obreros que da especial atención a las trabajadoras. Los grupos de mujeres se dividen a lo largo de las mismas líneas que otros grupos de la sociedad civil, con los grupos del Norte apoyando la unión y los grupos del Sur oponiéndose (ver Francisco 2000 a y b). Falta el consenso sobre los canales institucionales a través de los cuales se deben apoyar los estándares de trabajo, y sobre si las cláusulas sociales o

⁴ IWGGT: Informal Working Group on gender and Trade.

⁵ ICFTU: International Confederation of Free Trade Unions.

cláusulas de derechos laborales son las mejores formas y las más efectivas para promover los derechos humanos de las mujeres como trabajadoras. Tampoco ha habido el suficiente debate desde una perspectiva de género entre los grupos que abogan a favor o en contra de la unión.

Los derechos laborales no son sólo derechos humanos fundamentales, sino que constituyen también un aspecto integral del desarrollo si se observa desde un enfoque de desarrollo humano (A. Sen 2000). A pesar de que se argumenta frecuentemente que los países industrializados no deben imponer sus normas en los países en desarrollo, no hay nada respecto a estos derechos que los haga exclusivos para los ciudadanos de los países industrializados. Tanto los países del Sur como del Norte han honrado estos derechos a través de sus propias leyes. El problema es respaldar y poner en vigor dichos derechos. Los que apoyan la unión señalan que la OIT carece de mecanismos para hacer cumplir estos derechos efectivamente, y que las medidas relacionadas con el comercio se encargarían de esto (20). Esas medidas incluirían multas y ayudas a los países para el mejoramiento de los mecanismos de monitoreo y respaldo. Las sanciones comerciales se proponen como último recurso.

Los oponentes señalan que la OMC carece de credibilidad para ser la entidad que respalde los derechos de los/as trabajadores/as en la economía global, pues esta organización generalmente oprime las voces de los países en desarrollo y excluye por completo a las de la sociedad civil. Sin embargo, como la OMC ha ampliado ya el alcance de las negociaciones comerciales en nombre del

capital – con áreas como los derechos de propiedad intelectual (TRIPS⁶) y las medidas de inversión (TRIMS⁷) por ejemplo –abrir el debate hacia los derechos de las/os trabajadoras/es podría al menos provocar una discusión. El diálogo sobre estos temas puede ayudar a aclarar el tipo de OMC necesaria para apoyar los derechos de los trabajadores y cómo es que los acuerdos comerciales regionales pueden ayudar a promover esos derechos en formas que prohíban el proteccionismo oculto. A su vez, un debate de este tipo, requeriría del conocimiento de género con respecto al comercio, que es lo que los partidarios del género han estado tratando de lograr.

Los derechos laborales no son sólo derechos humanos fundamentales sino que también constituyen un aspecto integral del desarrollo si se ve a través de un lente del desarrollo humano.

Desde una perspectiva de género y de pobreza, la capacidad de los/as trabajadores/as de organizarse colectivamente es un elemento de crucial importancia. La perpetuación de la pobreza tiene que ver en parte con el hecho de que los salarios de las mujeres son más bajos que los de los hombres, lo cual tiene efectos particularmente adversos sobre los hogares encabezados por mujeres pobres. Los bajos salarios, especialmente los de las mujeres, alientan una mayor dependencia sobre el trabajo infantil, el cual agota las capacidades, la salud y el bienestar y además deprime más los salarios de los adultos en países donde el trabajo infantil está relativamente expandido.

⁶ TRIPS: Intellectual property rights.

⁷ TRIMS: Investment measures.

Resulta importante señalar que los países que reconocen y respaldan los estándares de trabajo lo hacen solamente como resultado de largas luchas, tanto para la educación pública obligatoria como para la regulación del mercado de fuerza de trabajo (ver por ejemplo Philips 2001). Parte de esa lucha se centró en la persuasión moral. La otra parte tuvo que ver con el reconocimiento de que, mientras la explotación brutal de los trabajadores podría rendir ganancias rápidas a corto plazo, a la larga, esto no va en el interés de nadie, incluyendo el de la clase capitalista, pues significa depender de un modo de acumulación que agota las capacidades de su clase trabajadora. Del lado de la oferta, un sistema de producción sostenible necesita generar capacidades y habilidades. En el lado de la demanda, los mercados masivos basados en el poder adquisitivo de las/os trabajadoras/es son necesarios para que los productos obtenidos puedan venderse. En la economía mundial actual, el énfasis ha estado sobre el acceso al mercado y la competencia de la producción. Sin embargo, si un gran número de países trata de competir en la economía mundial sobre la base de bajos salarios, es probable que ocurra un embotellamiento global. Por lo tanto, no es sólo un imperativo de los derechos humanos asegurar un mecanismo a través del cual los/as trabajadores/as puedan negociar colectivamente las condiciones de sus trabajos, sino que es también necesario para la emergencia de los mercados masivos a medida que los estándares centrales ayuden a elevar los salarios, (21).

Si los argumentos señalados anteriormente con respecto a la relación entre las desigualdades de género y los términos de comercio son tomados en serio, no sólo las mujeres trabajadoras, sino también los países en desarrollo en general, pueden ganar con la mejora de los estándares de trabajo. Sin embargo, la

tendencia actual de aquellos que determinan la política en muchos países en desarrollo es ver a los estándares de trabajo como un elemento que erosiona su ventaja competitiva mediante el aumento de los costos de trabajo –a pesar del riesgo a largo plazo de sus términos comerciales en comparación con los países industriales. A pesar de que la armonización descendente se ha definido como una cuestión Norte-Sur, ésta también se podría ver como una cuestión Sur-Sur a medida que los países en desarrollo sean forzados a competir entre ellos sobre la base de estándares de trabajo cada vez más bajos.

Aunque la responsabilidad principal de los gobiernos es defender los derechos de sus ciudadanos, ellos no son las únicas entidades que deben considerarse responsables de los derechos de los obreros. Las corporaciones multinacionales, las cuales son los principales beneficiarios del sistema de globalización, tienen la responsabilidad principal de acatar las leyes locales y de asegurar que sus suministradores las cumplan. En los últimos años, como resultado de los boicots de los consumidores o la amenaza de boicots, un número de multinacionales ha adoptado códigos de conducta ética. La medida en que puedan mejorar las condiciones de trabajo depende de la medida en que sean respaldadas, lo cual hace que sea de crítica importancia que los sindicatos y otras organizaciones que luchan por los derechos de las/os trabajadoras/es monitoreen el cumplimiento de los países de forma individual así como de los empresarios.

Ciertamente, muchas ONGs han estado desempeñando un papel de este tipo a través de iniciativas de comercio ético, mediante el establecimiento de Organizaciones Comerciales Alternativas y movimientos de clasificación del comercio justo (ver Barrientos 2000; Blowfield 1999; Diller 1999). Cuando mucho,

estas soluciones parciales, han sido útiles al sensibilizar al público sobre las pobres condiciones de trabajo en muchos países.

Otro factor que afecta las condiciones de trabajo, especialmente las de las trabajadoras en los países en desarrollo, es la posición política comercial de los países industrializados. Como se señaló en el comienzo, a pesar de que muchos países en desarrollo han liberalizado su régimen comercial, los mercados esenciales de los países industrializados se mantienen cerrados a ellos, especialmente en productos textiles, confecciones, y productos de piel. Como estas industrias emplean principalmente a mujeres, este proteccionismo opera para mantener el empleo de las mujeres y posiblemente sus salarios más bajos y por lo tanto para reforzar las desigualdades de género. En la agricultura, los subsidios de los países industrializados hacen la competencia especialmente difícil para los pequeños productores, los cuales incluyen a la mayoría de las mujeres en los sectores agrícolas de los países en desarrollo. Por tanto, la apertura de los mercados de países industrializados en esas áreas podría ser más equitativa desde el punto de vista del género –aunque no está claro cuál de los países en desarrollo podría capturar los beneficios.

HACIA LAS POLÍTICAS COMERCIALES CON SENSIBILIDAD DE GÉNERO

Se reconoce cada vez más que las políticas comerciales tienen impactos diferenciados por género y que las desigualdades de género afectan el rendimiento comercial. La Plataforma de Acción de Beijing, por ejemplo, señala la necesidad de que haya un mayor análisis del impacto de la globalización sobre el estatus económico de las mujeres, y la necesidad de “asegurar que las políticas

nacionales relacionadas con los acuerdos de comercio internacionales y regionales no impacten adversamente las actividades económicas nuevas y tradicionales de las mujeres (Naciones Unidas 1996 párrafo 176). En este sentido, el IWGGT, mencionado anteriormente, ha establecido para su funcionamiento, las siguientes prioridades:

- La promoción de la sensibilización de género en las cuestiones comerciales.
- La integración de las perspectivas de género en todos los niveles del trabajo de la OMC.
- La inclusión del género en el mecanismo de revisión comercial.
- La promoción de la disponibilidad de datos desagregados para el análisis comercial.
- Hacer visibles los nexos género- comercio en el análisis comercial.

Otros grupos, incluyendo a DAWN, una red del Sur de eruditos y activistas feministas, y la Red Internacional de Género y Comercio, por ejemplo, trabajan para promover esos objetivos a través de la investigación y la defensa de la transversalización de género en los acuerdos comerciales en correspondencia con el mandato de la Plataforma de Acción de Beijing. Además, algunas conferencias de las Naciones Unidas se han dirigido a la necesidad de la transversalización de género en los acuerdos comerciales. La declaración del taller sobre los Países Menos Desarrollados “La creación de capacidades para la transversalización del género en las estrategias de desarrollo” es un ejemplo (22).

Sin embargo, en la práctica la preocupación por los temas de género no es un factor en la negociación de los acuerdos y las políticas comerciales. Además de

las limitaciones ideológicas, la mayor parte de las cuales se derivan de la insistencia en que la expansión de los mercados y el aumento en la incorporación al mercado de las mujeres y los pobres se traduce en ingresos más altos y bienestar, existe un número de limitantes institucionales sobre la incorporación de una perspectiva de género en esos acuerdos.

Las primeras entre estas limitaciones son las cuestiones relacionadas con el ejercicio del poder. En las instituciones responsables de tomar las decisiones políticas comerciales las mujeres y sus voces están ampliamente ausentes, y muy pocos hombres en esas instituciones reconocen la relevancia del género para las políticas de comercio, a pesar de las numerosas resoluciones y acuerdos de las Naciones Unidas que requieren la transversalización de género en todas las políticas, programas e instituciones, incluyendo las relacionadas con el comercio (23). En el nivel global, además, el *impasse* actual entre los que favorecen la inclusión de nuevas cuestiones, como los estándares de trabajo y ambientales, y los que abogan porque no haya una nueva ronda de negociaciones, deja la consideración de las cuestiones de género dentro de la OMC sobre este punto, en una posición algo difícil. Por todas las razones elaboradas anteriormente se puede argumentar que esas cuestiones deben ser centrales en cualquier caso.

En las instituciones responsables de tomar las decisiones políticas comerciales las mujeres y sus voces están ampliamente ausentes, y muy pocos hombres en esas instituciones reconocen la relevancia del género para las políticas comerciales.

Las críticas de los investigadores independientes y de las organizaciones de la sociedad civil, aunque profundas, no pueden resultar en políticas

comerciales más equitativas desde el punto de vista del género sin una estructura institucional respaldada por el compromiso político y los recursos. A nivel nacional, esto significa que los ministerios de comercio deben fortalecer su capacidad para aplicar un análisis de género a todas las políticas y programas, y deben trabajar más estrechamente con los ministerios de asuntos de la mujer. Pero dado que estos últimos se mantienen actualmente marginados en la mayoría de los países, deben por su parte ser mejorados en términos de recursos, conocimientos y estatus político.

A nivel global, el logro de políticas comerciales más equitativas desde el punto de vista del género requiere de un serio diálogo sobre la necesidad de una nueva estructura institucional y sobre la forma en que la OMC se puede reformar para realizar algunas de las funciones que son necesarias. En este sentido, los esfuerzos de los grupos de mujeres por introducir la transversalización de género en los acuerdos comerciales regionales pueden brindar alguna guía. El Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) es un ejemplo. En septiembre de 1999 los líderes y ministros de APEC respaldaron el Marco de Trabajo para la Integración de las Mujeres en APEC y establecieron un Grupo Asesor Ad Hoc sobre Integración de Género para asegurar su aplicación efectiva. El mandato del Grupo incluía el desarrollo de criterios de género para su uso en propuestas de proyectos para su aprobación y evaluación; el establecimiento de procedimientos de monitoreo y el brindar información a varios foros de APEC sobre la transversalización de género y el análisis de género; la compilación de las mejores prácticas sobre la integración de género en las economías regionales; y el brindar

recomendaciones sobre los próximos pasos en la integración de género y la aplicación de la transversalización de género (24).

En Latinoamérica, el MERCOSUR, que une a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en un mercado común regional, puede brindar algunas lecciones, aunque poco alentadoras. Este pacto fue establecido inicialmente sin atención a las cuestiones o intereses sociales de los trabajadores y trabajadoras. Bajo la presión de los/as trabajadores/as organizados/as, se introdujeron elementos para la negociación colectiva, especialmente frente a las multinacionales. Aunque los sindicatos negociaban un lugar para ellos en la mesa de negociaciones, sin embargo, se unieron a la comunidad comercial al resistir la participación de otros sectores sociales. De esta forma, las mujeres no fueron parte del proceso ya que tienden a concentrarse en sectores de la economía que no están representados por los sindicatos. En 1997, no obstante, se formó una Comisión de la Mujer dentro de la confederación regional del trabajo, la cual emitió un grupo de demandas para los sindicatos organizados como para los funcionarios del gobierno. Entre esas demandas lo más importante fue, la adopción de medidas para la eliminación de todas las formas de discriminación contra las mujeres, la ratificación de todos los acuerdos de la OIT relacionados con las mujeres, y la implementación de los compromisos de la Plataforma de Beijing. Después de un amplio proceso de consulta, que implicó a las ONGs, los estudiosos, y las agencias donantes así como el mundo comercial, los y las representantes de los/as trabajadores/as y del gobierno, se creó una unidad asesora para cuestiones de género dentro del MERCOSUR, diseñada para asegurar que las cuestiones de

género sean tratadas por las más altas instituciones responsables de tomar decisiones en esta alianza (Espino 2000).

Como se argumentó anteriormente, los efectos de las políticas comerciales y el rendimiento comercial son complejos y varían no sólo entre las diferentes economías sino también entre sectores y diferentes clases de hombres y mujeres. Los impactos de los acuerdos comerciales en cuanto a género y sobre las personas que viven en la pobreza están mediados por una legión de factores relacionados con las características estructurales de la economía, con las políticas macroeconómicas o de mercado de fuerza de trabajo, así como con las políticas comerciales, y con las formas en que las relaciones de género penetran una economía específica. Esto hace imperativo que los responsables de la política comercial investiguen esas relaciones en el contexto específico de cada país.

Al igual que en el caso del comercio y la pobreza, se puede alegar que los impactos de género de la liberalización comercial no se deben a dicha liberalización sino a persistentes desigualdades de género. Por supuesto, es cierto que las desigualdades basadas en el género tienen que ser abordadas a través de una gama de políticas, no solamente las relacionadas con el comercio. Es igualmente importante recordar, sin embargo, que las políticas comerciales mismas tienen siempre efectos distributivos, incluyendo los relacionados con el género, que necesitan ser abordados a través de una política fiscal.

Al mismo tiempo, un entendimiento más profundo de las relaciones entre el género y otras desigualdades y las políticas comerciales ayudaría a los que formulan las leyes a entender por qué los resultados esperados de la liberalización comercial no pueden llevarse a cabo. Esto no sólo les posibilitaría tomar en cuenta

las medidas políticas complementarias que necesitan ser adoptadas paralelamente al comercio, sino también el ritmo, el alcance y la secuencia de la liberalización comercial o hasta la continua protección en ciertos sectores. En algunos casos, el deseo de competitividad global puede poner en peligro la igualdad de género, requiriendo de intercambios entre la igualdad de género y el rendimiento comercial. En esos casos, estos intercambios necesitan hacerse explícitos para diseñar las políticas alternativas que aseguren que las tendencias exitosas a la exportación no sean logradas a expensas de la igualdad de género. Un análisis de este tipo puede también revelar los tipos de acciones que necesitan ser adoptadas en el nivel global.

Muchas cuestiones relacionadas con el comercio tienen implicaciones de largo alcance para otras áreas, como las políticas de inversión y de competencia. Como las relaciones de género en realidad penetran todas las estructuras económicas, es necesario un análisis de género para todos los resultados de políticas exitosas, incluyendo los que se encuentran en las denominadas áreas relacionadas con el comercio.

Las desigualdades de género en ocasiones limitan la capacidad de los países para incrementar sus exportaciones, mientras que en otros momentos se convierten en un instrumento de la competencia internacional.

CONCLUSIÓN

Los principales argumentos y conclusiones que emergen del análisis presentado en este trabajo son:

1. El paradigma del desarrollo humano ha puesto los derechos humanos tanto derechos económicos, sociales y culturales, en el centro de la agenda del desarrollo, al hacer imperativa la promoción de los derechos humanos de las mujeres y otros grupos sociales que sufren de la discriminación y la exclusión social.
2. Este paradigma ha ampliado el concepto de pobreza para que incluya las desigualdades sociales (incluyendo las basadas en el género) y la falta de poder, al reconocer que aunque que el crecimiento es importante para la eliminación de la pobreza, no es suficiente y la pobreza y las desigualdades sociales retardan frecuentemente el crecimiento.
3. A pesar del argumento de que la liberalización comercial lleva a tasas de crecimiento más altas, la evidencia es inconclusa. La mayor apertura y capacidad de exportar siguen frecuentemente al crecimiento (y al desarrollo humano) en lugar de a la inversa. Además, el impacto de la liberalización comercial sobre el rendimiento comercial y el crecimiento está mediado por muchos otros factores, incluyendo las desigualdades sociales, las capacidades tecnológicas, las habilidades, las políticas macroeconómicas e industriales, la geografía y la infraestructura.
4. Las teorías comerciales ortodoxas predicen que en los países en desarrollo, los salarios de los trabajadores no calificados deben aumentar con respecto a los trabajadores calificados o los ingresos del trabajo deben aumentar con respecto a los ingresos del capital, mientras que lo opuesto debe ocurrir en los países industrializados. Sin embargo, los estudios han encontrado que en muchos países en desarrollo las disparidades entre los trabajadores calificados y no calificados se

han incrementado, mientras que en algunos países, los hogares más pobres han perdido como resultado de la liberalización comercial.

5. Las relaciones de género y las desigualdades de género median también la relación entre las políticas comerciales y el rendimiento comercial. En general, los hombres y las mujeres experimentan los impactos de las políticas comerciales en forma diferente debido a las persistentes desigualdades de género en la vida económica. Las desigualdades de género en ocasiones limitan la capacidad de los países para incrementar sus exportaciones mientras que en otros momentos se convierten en un instrumento de la competencia internacional.

6. Los impactos diferenciados por género del comercio varían a través de los diferentes tipos de economías dependiendo en parte, de la naturaleza de las relaciones de género y de clase. En general, un incremento en la proporción de las exportaciones con respecto al PIB está asociado con un incremento en la participación de las mujeres en el empleo pagado. A medida que el trabajo pagado pueda ayudar a darle poder a las mujeres dentro de la familia y la sociedad, esto se puede interpretar como un beneficio. Sin embargo, hay otras brechas. Primero, las condiciones bajo las cuales este incremento ha tenido lugar es un elemento importante. La expansión del empleo femenino no ha llevado a una eliminación de las brechas basadas en el género y las condiciones de trabajo no parecen haber mejorado. Los trabajos de las mujeres son aún inseguros e inestables, en parte debido a que la expansión ha ocurrido en una era de pérdida de poder por los trabajadores en general frente al capital. Segundo, el incremento general del empleo femenino enmascara las reasignaciones sectoriales, lo que significa que algunas mujeres, típicamente las que tienen menores habilidades, pierdan el

empleo y los medios de subsistencia mientras que otras abren sus caminos en el empleo pagado por primera vez en sus vidas. Tercero, la tendencia se puede revertir a medida que los países avanzan en la tecnología y en la producción de sus exportaciones manufacturadas. Cuarto, la incorporación de las mujeres al trabajo pagado generalmente ha significado un incremento en su carga general de trabajo ya que el incremento en el trabajo pagado no esté acompañado por una reducción en el trabajo doméstico no pagado. Quinto, aunque las mujeres pueden ganar poder dentro de la familia como resultado de su estatus como trabajadoras asalariadas, aún tienen menos poder de negociación frente al capital en comparación con los hombres. Por lo tanto, la expansión comercial y la liberalización comercial tienen efectos contradictorios sobre el bienestar de las mujeres y las relaciones de género.

7. Las dimensiones de la desigualdad de género que limitan las exportaciones de los países en desarrollo incluyen el mando y el control sobre los ingresos y los bienes, incluyendo la tierra y el crédito. Se ha mostrado que otras dimensiones de la desigualdad de género, más notablemente las relacionadas con las brechas salariales y las condiciones de trabajo, contribuyen positivamente al crecimiento en los países semi-industrializados con orientación hacia las exportaciones. En esos casos, los éxitos en las exportaciones y el crecimiento vienen a expensas de la igualdad de género y de los derechos humanos de las mujeres y pueden traer como resultado efectos adversos a largo plazo sobre los términos comerciales de los países en desarrollo.

8. La liberalización comercial en particular y la liberalización económica en general han limitado las capacidades fiscales y administrativas de los gobiernos para

enfocar las consecuencias sociales adversas de la liberalización comercial, dejando a los que pierden sus medios de supervivencia como resultado de la competencia de las importaciones, sin protección social alguna.

Las implicaciones políticas de estos hallazgos probablemente sean diferentes en diferentes países, y dependen también de la dimensión de la equidad de género que se esté considerando. Como implica la breve discusión anterior, los impactos de las relaciones y las desigualdades de género sobre los resultados de la política comercial y el impacto de las políticas comerciales sobre la equidad de género son complicados y funcionan a través de diferentes variables. Se necesita más trabajo para investigar la dinámica del género, la pobreza, el comercio, y el crecimiento en los contextos específicos de países. Además, existe una urgente necesidad de un amplio diálogo entre los partidarios del género, los responsables de formular la política y los académicos sobre las cuestiones relacionadas con los derechos de las mujeres y los pobres para asegurar que los derechos de las mujeres trabajadoras pobres, en particular, no sean olvidados en la carrera por un régimen comercial liberalizado. Más específicamente:

- De acuerdo con las recomendaciones de la Plataforma de Acción de Beijing, es necesario que haya una mayor sensibilidad de género en el diseño y la formulación de las políticas comerciales. Es necesario que haya una transversalización de género y creación de capacidades con respecto a la sensibilidad de género en los ministerios de comercio. Las implicaciones de género de todas las cuestiones en negociación, deben ser completamente estimadas y discutidas dentro de las negociaciones comerciales multilaterales

y regionales. Un posible mecanismo para respaldar el entendimiento entre el género y el comercio es la inclusión de estimados de género en los mecanismos de revisión comercial.

- La sensibilización de género en la formulación de las políticas comerciales requiere de entendimientos más profundos y contextualizados de las interacciones entre las desigualdades de género, las desigualdades de clase y la pobreza, por una parte, y las políticas comerciales y el rendimiento comercial, por otra. Es necesario contar con estudios específicos de país de los impactos diferenciados por género de las políticas comerciales así como estudios específicos de país sobre las formas en que las relaciones y las desigualdades de género afectan el rendimiento comercial.
- El régimen comercial y financiero internacional actual favorece al capital frente al trabajo y los derechos de los inversionistas tienen precedencia sobre los derechos humanos de la gran mayoría de los ciudadanos, especialmente los de los países en desarrollo. Todas las instituciones que tienen que ver con las políticas comerciales y los gobiernos necesitan responsabilizarse y hacerse transparentes, de igual forma la elaboración de políticas necesita hacerse democrática y participativamente. Las corporaciones multinacionales, que son grandes beneficiarias del régimen actual comercial, deben ser monitoreadas de manera más efectiva y hacerlas responsables socialmente.
- Los cambios políticos probablemente no ocurrirán a menos que haya una democratización sustantiva de la elaboración de las políticas a todos los niveles. En particular, las voces de las mujeres y los pobres, que están

ausentes en gran medida de las negociaciones políticas comerciales, necesitan ser oídas y respetadas. Las consultas con los grupos de mujeres trabajadoras, incluyendo a los que representan a los trabajadores en las industrias domésticas y el sector informal necesitan ser institucionalizadas.

El fenómeno de la globalización, del cual la liberalización comercial es un gran componente, ha demostrado hasta el momento ser una cuestión brutal para muchos. Las viejas críticas del fundamentalismo del mercado llaman a una “humanización” de la globalización (véase Helleiner 2000). Esto tiene que comenzar con la definición de cuáles son los derechos de todos y cada uno de los seres humanos y que obligaciones tienen los privilegiados respecto al cumplimiento de esos derechos. Exclusivamente cuando nos demos cuenta de que hay seres humanos detrás de los bienes que consumimos, podremos comenzar a erigir una economía y sociedad mundiales verdaderamente humanas.

Las voces de las mujeres y los pobres, que están notablemente ausentes en las negociaciones políticas comerciales, necesitan ser oídas y respetadas.

NOTAS

1. En práctica, sin embargo, es muy difícil diseñar esquemas de compensación de ese tipo, pues es difícil separar el impacto del comercio de las otras fuerzas económicas y políticas sobre los patrones de distribución de los ingresos.
2. Por ejemplo, la Declaración de la Segunda Cumbre Popular de las Américas en la Ciudad de Québec, hablando con “las voces de los sindicatos, las

organizaciones populares y ambientales, los grupos de mujeres, las organizaciones de derechos humanos, los grupos de solidaridad internacional, las asociaciones de indígenas, campesinos y estudiantes y grupos religiosos” propusieron “erigir nuevas formas de integración continental basadas en la democracia, los derechos humanos, la igualdad, la solidaridad, el pluralismo y el respecto del medio ambiente”(Alianza Social Hemisférica, 2001).

3. Los pobres dependen frecuentemente de los recursos de propiedad común para su bienestar. Ellos dependen cada vez más de los recursos de propiedad común, como los alimentos provenientes de animales salvajes, los materiales de construcción, las medicinas y la madera para combustible, tanto para el consumo como para la venta. Esos recursos sirven como una red de seguridad, especialmente para las mujeres pobres; pero la declinación de las condiciones ambientales y la pérdida del acceso a esos recursos contribuyen a su vulnerabilidad.

4. Este punto es importante para el entendimiento del papel del crecimiento en la reducción de la pobreza. Si el crecimiento contribuye a la desigualdad, aún cuando no haya incremento en la pobreza absoluta a corto o mediano plazo, un incremento en la privación relativa puede llevar a un aumento en la privación absoluta a medida que aumenta el dominio de la clase pudiente sobre los recursos y el poder social.

5. El género se refiere al significado social elaborado alrededor de las diferencias sexuales; las relaciones de género se refieren a las normas y prácticas sociales que regulan las relaciones entre hombres y mujeres en una sociedad particular en

un momento dado. Las relaciones de género no son inmutables; cambian con el tiempo y varían de una sociedad a otra.

6. Por ejemplo, las instituciones formales de crédito discriminan a las mujeres, aunque las mujeres son deudoras más confiables.

7. La investigación en la Tanzania rural encontró que hasta los hombres de los hogares más pobres prohibían a sus mujeres entrar en el trabajo asalariado (citado en Kabeer 1997).

8. La teoría comercial principal se basa en varias suposiciones irreales, por ejemplo: el incremento de los ingresos constantes, el pleno empleo, la movilidad perfecta del trabajo y el capital, la perfecta competencia en todos los mercados, la tecnología dada, la suave sustitución entre los factores de producción, entre otros. Si estos supuestos son violados, las predicciones con respecto a los determinantes de los flujos comerciales no se lograrán. En particular, se puede tener un caso en que los factores de producción pueden tanto ganar como perder. Aunque las teorías más complejas dan resultados indeterminados con respecto a los efectos distributivos, la mayoría de los discursos políticos ignoran estas complicaciones (ver Ocampo y Taylor 1998; Winters 1999).

9. Para una crítica de esta posición, véase Weisbrot et. al. 2000; White y Anderson 2000; Rodrik 2000.

10. En práctica, es difícil separar el impacto de la liberalización comercial, pues está frecuentemente acompañada por una liberalización de la cuenta de capital así como por políticas de estabilización económica.

11. El asunto no se refiere a si los responsables de formular políticas tuviesen una lista de control más completa, podrían diseñar un grupo de políticas “perfectas”.

Quienes formulan las políticas están afuera de las relaciones de clase y de género de una sociedad y del estado mismo; son una personificación de dichas relaciones, mientras que es también un lugar de lucha y competencia. El asunto es que la introducción de un grupo de preguntas más completo daría más poder a los que están luchando para lograr justicia social mediante el fomento del diálogo social.

12. Wood (1991) encontró que las exportaciones provenientes de los países en desarrollo no llevan a una pérdida desproporcionada de empleos femeninos en los países industrializados. Pero en un estudio de 10 países de la OCDE, Kucera y Milberg (2000) hallaron que en la mayoría de los casos si hubo una pérdida de empleo.

13. Sin embargo, como señala Joeques (1995:30-31) su análisis no toma en cuenta el aumento secular en la participación de las mujeres en la educación con respecto a los hombres.

14. Para un análisis más amplio de las políticas fiscales en Latinoamérica y sus defectos en términos de equidad social y protección de los derechos de los ciudadanos ver CEPAL (1998; 2000).

15. Véase

<http://www.ilo.org/public/english/eatandards/norm/whatare/fundam/index.htm>.

16. Esto último, entre otras cosas, contempla elementos de licencia de maternidad cuyos costos estarían cubiertos por el seguro social. También prohíbe las pruebas de embarazo de las posibles trabajadoras.

17. Un artículo del New York Times sobre las fábricas de vestido en Bangladesh cita a un dueño de una fábrica: "Sufrimos aún por el legado de la época colonial.

Consideramos que los trabajadores son nuestros esclavos, y esta creencia es facilitada al máximo por una oferta de mano de obra que es interminablemente abundante” (14 de abril de 2001). En Bangladesh, como en cualquier otra parte, la mayoría de los trabajadores de la industria de las confecciones textiles son mujeres.

18. No todos los gobiernos del Sur están opuestos a las cláusulas sociales o a la discusión de los estándares de comercio y de trabajo. Sudáfrica apoya esa cláusula, mientras que Mauricio, Túnez, Senegal, Malawi, Madagascar y Gabón apoyan el debate sobre los estándares de trabajo y de comercio en el contexto de la OIT.

19. Para una revisión del debate, véase Lee 1997; ver también Singh y Zammit 2000 quienes argumentan contra la vinculación y la Confederación Internacional de Sindicatos Libres de (ICFTU) 1999 que está a favor.

20. La ICFTU (1999) defiende la cooperación entre la OIT y la OMC en el monitoreo y respaldo de los derechos de los trabajadores.

21. Aunque los estándares de trabajo están asociados con salarios más altos, el temor por parte de algunos gobiernos de que esto desaliente la inversión extranjera directa (la cual lleva al relajamiento de esos estándares en muchos casos) está latente aún, pues los estándares más altos también promueven la estabilidad social (ver Kucera 2001).

22. Para el texto completo véase Asamblea General de las Naciones Unidas, A/CONF.191/BP/2, 30 de marzo de 2001.

23. La Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas A/RES/52/100 con fecha 12 de diciembre de 1997, invita a la OMC a “considerar la forma en que

esa organización podría contribuir a la implementación de la Plataforma de Acción, incluyendo actividades de cooperación con el sistema de las Naciones Unidas” (párrafo 43).

24. El grupo asesor ha asumido también un proyecto de datos desagregados por sexo. Ver el “SOM Report to the Ministers on the Implementation of the Integration of Women in APEC” , 2000; [http:// www.apecsec.org.sg/workgroup/gender.htm](http://www.apecsec.org.sg/workgroup/gender.htm).

REFERENCIAS

Agarwal, Bina. 1997. 'Bargaining and Gender Relations: Within and Beyond the Household,' *Feminist Economics* (Spring) pp. 1-51.

Ames, B., W. Brown, S. Devarajan and A. Izquierdo. 2001. 'Macroeconomic Policy and Poverty Reduction.' In *Poverty Reduction Strategy Sourcebook*. World Bank: Washington, DC;

<http://www.worldbank.org/poverty/strategies/chapters/macro/macr0406.pdf>

Baden, Sally. 1999. 'Gender, Governance and the Feminization of Poverty.' In *Women's Political Participation: 21st Century Challenges*. New York: UNDP.

Barrientos, Stephanie. 2000. 'Globalization and Ethical Trade: Assessing the Implications for Development.' *Journal of International Development* 12: 559-70.

Baulch, Bob. 1996. 'The New Poverty Agenda: A Disputed Consensus.' *IDS Bulletin* 27, no. 1.

Benería, Lourdes and Savitri Bisnath. 1996. 'Gender and Poverty: An Analysis for Action'. Gender in Development Monograph Series #2. New York: UNDP.

Benería, Lourdes and Amy Lind. 1995. 'Engendering International Trade.' In Noeleen Heyzer, ed., *A Commitment to World's Women: Perspectives on Development for Beijing and Beyond*. New York: UNIFEM.

Benería, Lourdes, Maria Floro, Caren Grown and Martha MacDonald, eds. 2000. *Feminist Economics* 63, no.3, Special issue on Globalization and Gender.

Blowfield, Mick. 1999. Ethical Trade: Review of Developments and Issues,' *Third World Quarterly* 20, no.4: 753-70.

Buvinic, Mayra. 1998. *Women in Poverty: A New Global Underclass*. No: WID101. Washington, DC; http://www.iadb.org/sds/publication/publication_372_e.htm.

Çađatay, Nilüfer. 1998. 'Gender and Poverty,' Social Development and Poverty Elimination Division Working Paper Series 6. New York: UNDP; <http://www.undp.org/poverty/publicationslwkpaper/wp5/wp5-nilufer.pdf>

_____. 1996. 'Gender and Trade.' In *Asian and Pacific Developing Economies and the First WTO Ministerial Conference: Issues of Concern*. New York: ESCAP.

Çađatay, Nilüfer, Diane Elson and Caren Grown. 1995. *World Development* 23, no. 8 (November). Special issue on Gender, Adjustment and Macroeconomics.

Çađatay, Nilüfer, Mumtaz Keklik, Radhika Lal and James Lang. 2000. *Budgets As If People Mattered: Democratizing Macroeconomic Policies*. New York: UNDP.

Çađatay, Nilüfer and Sule Ozler. 1995- 'Feminization of the Labor Force: The Effects of Long-term Economic Development and Structural Adjustment.' *World Development* 23, no. 8 (November).

Chambers. Robert. 1996. *Whose Reality Counts?* London: IT Publications.

Darity, William 1995. 'The 'Formal Structure of a Gender-Segregated Low-Income Economy,' *World Development* 23, no. 11: 1963-68.

Diller, Janelle. 1999. 'A Social Conscience in the Global Marketplace? Labour Dimensions of Codes of Conduct, Social Labeling and Investor Initiatives,' *International Labour Review* 138, no. 2: 99-129.

Dollar, David. 1992. 'Outward-Oriented Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1975-85,' *Economic Development and Cultural Change*.

Dollar, David and Aart Kraay. 2000. 'Growth is Good for the Poor.' World Bank, Development Research Group, Washington, DC.

Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).2000. 'Equity, Development and Citizenship: LC/G.2071SES.28/3, Santiago, Chile, March.

_____. 1998. 'The Fiscal Covenant: Strengths, Weaknesses and Challenges,' <http://eclac.org/Englishlaruballcg2024/summ.htm>.

Edwards, Sebastian. 1993. 'Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries,' *Journal of Economic Literature* 31, no. 3 (September): 1358-93.

Elson, Diane. 1999. 'Labour Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment,' *World Development* 27, no. 3: 611-27.

_____.1997 'Economic Paradigms Old and New: The Case of Human Development.' In R. Culpeper, Albert Berry and Frances Stewart, eds., *Global Development Fifty Years After Bretton Woods*. New York: St. Martin's Press.

_____. 1996. 'Appraising Recent Developments in the World Market for Nimble Fingers: Accumulation, Regulation, Organization.' In. A.Chaacchi and R. Pittin, eds., *Confronting State, Capital and Patriarchy: Women Organizing in the Process of Industrialization*. Basingstoke, UK: Macmillan/ Institute for Social

Studies, pp. 35-55. Elson, Diane and Nilüfer Çađatay. 2000. 'The Social Content of Macroeconomic Policies,' *World Development* 28, no.7 (July): 1347-64.

Elson, Diane and Ruth Pearson. 1981. 'Nimble Fingers Make Cheap Workers,' *Feminist Review* 7: 87-107.

Espino, Maria Alma. 2000. 'Women and Mercosur: The Gendered Dimension of Economic Integration.' In UNIFEM, *Women's Empowerment and Economic Justice*. New York: UNIFEM.

Floro, Maria. 1995. 'Economic Restructuring, Gender and the Allocation of Time,' *World Development* 23, no. 11: 1913-30.

Fontana, Marzia and Adrian Wood. 2000. 'Modeling the Effects of Trade on Women, at Work and at Home,' *World Development* 28, no. 7 (July): 1173-90.

Fontana, Marzia, Susan Joeques and R. Masika. 1998. 'Global Trade Expansion and Liberalization: Gender Issue and Impacts,' *Bridge Report* No. 42, IDS, Brighton, UK.

Francisco, Gigi. 2000a. 'Gender Dimensions and Dynamics in International Lobbying on Trade and Development',

<http://www.dawn.org.fj/global/globalizatio/genderdim.html>.

_____. 2000b 'UNCTAD X Report,'

<http://www.dawn.org.fj/globalglobalization/unctadx.html>.

Ganuzza, Enrique, Lance Taylor and Robb Vos, eds. 2000. *External Liberalization and Economic Performance in Latin America and the Caribbean*. New York: Oxford University Press.

Gladwin, C., ed. 1991. *Structural Adjustment and the African Women Farmers*. Gainesville: University of Florida Press.

Grown, Caren, Diane Elson and Nilüfer Çađatay. 2000. *World Development* 28, no. 7 (July). Special issue on Growth, Trade, Finance and Gender Inequality.

Grunberg, Isabelle. 1998. 'Double Jeopardy: Globalization, Liberalization and the Fiscal Squeeze,' *World Development* 26,no. 4: 591-606.

Helleiner, Gerald K. 2000; 'Markets, Politics and Globalization: Can the Global Economy Be Civilized?' Prebisch Lecture, UNCTAD, Geneva.

Hemispheric Social Alliance. 2001. 'Alternatives for the Americas,' Discussion draft #3 (April); <http://www.art-us.org/docs/alternatives3.pdf>

Hill, Anne and Elizabeth King. 1995. 'Women's Education and Economic Well-being,' *Feminist Economics* 1, no. 2.

Humphrey, John. 1987. *Gender and Work in the Third World: Sexual Division in Brazilian Industry*. London: Tavistock.

International Confederation of Free Trade Unions (ICFTU). *Building Worker's Human Rights into Global Trading System*. Geneva: ICFTU.

International Food Policy Research Institute;' 2000. 'Women: The Key to Food Security: Looking into the Household,' Issues Brief No. 1 (June), IFPRI, Washington, DC; http://www.ifpri.org/themes/mp_17/gender/beijing5.pdf

Joekes, Susan. 1999. 'A Gender-Analytical Perspective on Trade and Sustainable Development.' In UNCTAD, *Trade, Sustainable Development and Gender*. New York and Geneva: UNCTAD.

_____.1995. 'Trade-Related Employment for Women in Industry and Services in Developing Countries,' UNRISD Occasional Paper, Geneva.

Joekes, Susan and Ann Weston. 1994. *Women and the New Trade Agenda*. New York: UNIFEM.

Kabeer, Naila. 2000. *The Power to Choose: Bangladeshi Women and Labour Market Decisions in London and Dhaka*. London: Verso.

_____.1996. 'Agency, Well-being and Inequality: Reflections on Gender Dimensions of Poverty,' *IDS Bulletin* 27, no. 1: 11-21.

Klasen, Stephan. 1999. 'Does Gender Inequality Reduce Growth and Development? Evidence From Cross-Country Regressions,' World Bank, Washington, DC; <http://www.worldbank.org/gender/prr/wp7.pdf>

Kucera, David. 2001. "Fundamental Rights at Work" as Determinants of Manufacturing Wages and FDI Inflows,' paper presented at the Research Workshop on Decent Work, ILO, Geneva, 29-30 May.

Kucera, David and William Milberg. 2000. 'Gender Segregation and Gender Bias in Manufacturing Trade Expansion: Revisiting the 'Wood Asymmetry,' *World Development* 28, no. 7 (July): 1191-10.

Lee, Eddy. 1997. *Globalization and Labour Standards: A Review of Issues*, International Labour Review 1362: 173-89.

Lim, Linda. 1990. 'Women's Work in Export-Oriented Industries: The Politics of a Cause.' In Irene Tinker, ed., *Persistent Inequalities: Women and World Development*. New York: Oxford University Press.

Maizels, Alf. 2000. 'The Manufacturing Terms of Trade of Developing Countries with the United States, 1981-97,' Working Paper 36 (January), Queen Elizabeth House, Oxford University; <http://www2.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps36.pdf>.

Moser, Caroline. 1998. 'The Asset Vulnerability Framework Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies,' *World Development* 26, no.1.

_____.1996.'Confronting Crisis: A Comparative Study 91 Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities,' World Bank Monograph Series No.8, Washington, DC.

_____. 1992. "Adjustment from Below: Low Income Women, Time and the Triple Role in Guayaquil, Ecuador,' in H. Afshar and C. Dennis, eds., *Women and Adjustment Policies in the Third World*. London: Macmillan.

Ocampo. Jose Antonio and Lance Taylor. 1998. 'Trade Liberalization in Developing Economies: Modest Benefits but Problems with Productivity Growth, Macro Prices, and Income Distribution,' *Economic Journal* (September).

Osterreich-Warner, Shaienne. Forthcoming. 'Engendering International Wage Differentials: Women, Export Promotion and Trade,' Ph.D. diss., Department of Economics, University of Utah.

Ozler, Sule. 2001. 'Export Led Industrialization and Gender Differences in Job Creation and Destruction: Micro Evidence from the Turkish Manufacturing Sector,' unpublished paper, Department of Economics, UCLA.

_____.2000. Export Orientation and Female Share of Employment: Evidence from Turkey. *World Development* 28, no. 7 (July): 1239-48.

Philips, Peter. 2001. 'A Historical Perspective on Child Labor in the United States and its Implications for Today,' paper presented at the ILO-University of Utah conference on 'Child Labor: the Global Paradox,' Salt Lake City, May.

Quisumbing, Agnes. 1996. 'Male- Female Differences in Agricultural Productivity,' *World Development* 24: 1579-95.

Razavi, Shahra. 1999. 'Gendered Poverty and Well-Being: Introduction,' *Development and Change* 30: 409- 33.

Rodriguez, Francisco and Dani Rodrik. 2000. 'Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence,' unpublished paper, Harvard University; May;

<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/skepti1299.pdf>.

Rodrik, Dani. 2001. 'The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered,' *Trade and Human Development Series*, UNDP New York.

_____. 2000. 'Comments on "Trade, Growth and Poverty" by D. Dollar and A. Kraay,' Harvard University, October; <http://ksghome.harvard.edu/~drok.academic.ksg/Rodrik%20on%20Dollar-Kraay.pdf>.

Sachs, Jeffrey and Andrew Warner. 1995. 'Economic Reform and the Process of Global Integration,' *Brookings Papers on Economic Activity* #1: 1-118.

Sarkar, P. and H. W. Singer. 1991. 'Manufactured Exports of Developing Countries and Their Terms of Trade Since 1965' *World Development* 19, no. 4.

Seguino, Stephanie. 2000. 'Gender Inequality and Economic Growth: A Cross-Country Analysis,' *World Development* 28, no.?: 1211-30.

_____. 1997. 'Export.-Led Growth and the Persistence of Gender Inequality in the NICs.' In J. Rivers and M. Yousefi, eds., *Economic Dimensions of Gender Inequality: A Global Perspective*. Westport, CT: Greenwood Press, pp. 11-33. .I

Sen, Amartya. 2000. 'Work and Rights, ' *International Labour Review* 139, no 2: 119-128.

_____. 1999. *Development As Freedom*. Oxford: Oxford University Press.

_____. 1990. 'Gender and Cooperative Conflict.' In Irene Tinker, ed., *Persistent Inequalities: Women and World Development*. New York: Oxford University Press.

Sen, Gita. 2000. 1999. 'Engendering Poverty Alleviation: Challenges and Opportunities,' *Development and Change* 30: 685-92.

_____. 1999. 'Engendering Poverty Alleviation: Challenges and Opportunities,' *Development and Change* 30: 685-92.

Singh, Ajit and Ann Zammit. 2000. *The Global Labour Standards Controversy: Critical Issues for Developing Countries*. Geneva: South Centre.

Standing, Guy. 1999. 'Global Feminization Through Flexible Labor: A Theme Revisited,' *World Development* 17, no. 7.

_____. 1989. 'Global Feminization Through Flexible Labor,' *World Development* 17, no. 7.

Taylor, Lance, ed. 2001a. *External Liberalization, Economic Performance and Social Policy*. New York: Oxford University Press.

_____. 2001b. 'Outcomes of External Liberalization and Policy Implications.' In Lance Taylor, ed. *External Liberalization, Economic Performance and Social Policy*. New York: Oxford University Press.

Tzannatos, Zafiris. 1992. 'Potential Gains from the Elimination of Labour Market Differentials.' In *Women Employment and Pay in Latin America, Part 1: Overview and Methodology*. Regional Studies Program Report No. 10, World Bank, Washington, DC.

United Nations. 1999. *World Survey on the Role of Women in Development: Globalization, Gender and Work*. New York: United Nations.

_____. 1996. *Beijing-Declaration and Platform of Action*. New York: UN publications Division.

United Nations Development Programme. 2000a, 1999, 1997, 1996, 1995. *Human Development Report*. New York: Oxford University Press.

_____. 2000b, 1998. *Overcoming Human Poverty*. New York: UNDP.

United Nations Fund for Women. 2000. *Progress of World's Women*. New York: UNIFEM, 2000.

Wachtel, Howard. 2001. 'Tax Distortion in the Global Economy,' paper presented at the Conference on Global Tensions, Cornell University, Ithaca, NY, 9-10 March.

Warner, James M. and D. A. Campbell. 2000. 'Supply Response in an Agrarian Economy With Non-Symmetric Gender Relations,' *World Development* 28, no. 7: 1327-40.

Weisbrot, Mark, Dean Baker, Robert Naiman, and Gila Neta. 2000. 'Growth May Be Good for the Poor- But are IMF and World Bank Policies Good for Growth? A Closer Look at the World Banks Most Recent Defense of Its Policies,' August 7, Center for Economic Policy Research, Washington, DC; http://www.cepr.net/response_to_dollar_kraay.htm.

White, Howard and Edward Anderson. 2000. 'Growth Versus Distribution: Does the Pattern of Growth Matter?', IDS, Brighton; Sussex.

Williams, Mariama. 1999. 'Free Trade or Fair Trade: DAWN Discussion Paper on WTO. <http://www.dawn.org.fj/publications/wtodiscussion.html>.

Winters, Alan L. 1999. 'Trade and Poverty: Is There a Connection?' In World Trade Organization Special Studies Number 5, *Trade, Income Disparity and Poverty*. Geneva; http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/disparity_e.pdf.

Wood, Adrian. 1991. North-South Trade and Female Labour in Manufacturing: An Asymmetry', *Journal of Development Studies* 27(2): 168-89.

World Bank. 2000, 1995. *World Development Report*. Washington, DC: World Bank.

World Trade Organization. 2001. 'Market Access: Unfinished Business Post Uruguay Round: Inventory and Issues,' Special Studies, No.6, WTO; http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/maccess_e.pdf.