

**LOS IMPACTOS DE GÉNERO
DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES:
AVANCES Y DESAFIOS
PARA LA INVESTIGACIÓN Y LA ACCIÓN**

**Programa Economía y Género, 2002 – 2004
Fundación Böll, Oficina Regional C.A., México, Cuba**

Marzo de 2003

**Alma Espino*[?]
Verónica Amarante[?]**

** Economista, investigadora del Instituto de Economía de la Fac. de Ciencias Económicas y de Administración y del Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo (CIEDUR), Montevideo, Uruguay .

[?] Economista, investigadora del Instituto de Economía de la Fac. de Ciencias Económicas y de Administración. Montevideo, Uruguay

La Ec. Soledad Salvador colaboró con la recopilación del material y la elaboración de fichas bibliográficas.

<u>PRESENTACION.....</u>	<u>1</u>
<u>I. INTRODUCCIÓN.....</u>	<u>1</u>
<u>II. LA INVESTIGACIÓN ACADEMICA.....</u>	<u>3</u>
<i>II.1. ÁREAS TEMÁTICAS</i>	3
II.1.1. LOS IMPACTOS DEL COMERCIO SOBRE EL MERCADO LABORAL.....	4
II.1.2. ANÁLISIS DE POLÍTICAS: ESTUDIOS SECTORIALES	8
II.1.3. COMERCIO DE SERVICIOS	11
II.1.4. COMERCIO, DESARROLLO Y CRECIMIENTO	12
II.1.5. LOS IMPACTOS DEL COMERCIO SOBRE LA ESFERA PRODUCTIVA Y REPRODUCTIVA	14
II.1.6. COMERCIO Y POBREZA.....	14
<i>II.2. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</i>	15
<i>II.3. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES</i>	16
<u>III. GÉNERO Y TRATADOS COMERCIALES.....</u>	<u>19</u>
<i>III.1. LAS REGLAS INTERNACIONALES DEL COMERCIO</i>	19
<i>III.2. TRATADOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y GÉNERO</i>	21
III.2.1. MERCOSUR	21
III.2.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO UNIÓN EUROPEA MÉXICO (TLCUEM).....	23
III.2.3. ALCA.....	26
III.2.4. OTROS ACUERDOS COMERCIALES	28
<i>III.2. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</i>	32
<i>III.3 SÍNTESIS Y CONCLUSIONES</i>	34
<u>IV. CONCLUSIONES FINALES Y PROPUESTAS.....</u>	<u>36</u>
<i>IV.1 COMENTARIOS GENERALES</i>	36
<i>IV.2 POSIBLES LÍNEAS DE DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN</i>	39
SOCIOECONÓMICOS Y AMBIENTALES	42
<u>BIBLIOGRAFÍA.....</u>	<u>45</u>
<u>SIGLAS.....</u>	<u>51</u>

PRESENTACION

Este documento forma parte del estudio solicitado por la Fundación Heinrich Böll, Oficina Regional Centroamérica, México, Cuba. Su objetivo general es contribuir a “acompañar y apoyar el proceso de aproximación conceptual y abordaje metodológico para el análisis de las políticas económicas desde una dimensión de género”.

En particular, en este trabajo se analiza literatura de diversos orígenes que aborda la temática de comercio y género, con la finalidad de conocer el estado del arte de la investigación así como plantear los desafíos para mejorar el conocimiento en esta área.

I. INTRODUCCIÓN

La discusión y el análisis de los efectos económicos y sociales del comercio internacional y de la aplicación de políticas de liberalización comerciales se ha abordado desde diferentes perspectivas. Entre ellas, aunque de manera todavía incipiente, se destaca la que incluye la consideración de los cambios en la situación de las mujeres y las relaciones de género.

El interés por incluir esta perspectiva responde a distinto tipo de motivaciones, entre las que se encuentran las originadas en la investigación de carácter académico, en la ampliación de los estudios de género hacia áreas no tradicionales y en el activismo político de organizaciones sociales, de mujeres y feministas. Por su parte, los organismos de Naciones Unidas (UNCTAD, UNIFEM, PNUD) y en particular los mandatos surgidos en la IV Conferencia Mundial de la Mujer (Beijing, 1995), han promovido la participación de las mujeres y de la sociedad civil en las negociaciones comerciales, de manera de garantizar la representación de sus intereses. El cumplimiento de estos objetivos por parte de los gobiernos, supone desarrollar y mantener procesos y mecanismos consultivos, en conjunto con organizaciones de mujeres, incluyendo ONGs y grupos comunitarios, que aseguren que las mujeres se informen e involucren sobre las decisiones que tanto impacto tienen en sus vidas.

Los distintas motivaciones, orígenes institucionales, modalidades y formas de hacer en el análisis de la vinculación género y comercio internacional se han retroalimentado y con frecuencia, articulado. Así, redes y organizaciones de mujeres y mixtas, desde el campo de lo político o lo social, se han apoyado en los resultados de la investigación o la han desarrollado desde espacios formales y no formales, siguiendo las reglas ortodoxas de la academia o recurriendo a la combinación del saber acumulado, la acción y la experiencia.

Para dar cuenta del estado del arte de los hallazgos en esta temática, lo que constituye uno de los objetivos de la investigación que se presenta, se optó por revisar cuidadosamente enfoques teóricos, trabajos de carácter empírico y diferentes abordajes metodológicos de manera de alcanzar: 1) claridad sobre el panorama actual de avance en el análisis de las políticas comerciales desde el enfoque de género; 2) una definición precisa de los vacíos que existen en el tema y, 3) la formulación de preguntas para la investigaciones que se realizarán en el futuro.

El documento se organiza de la siguiente manera: en el segundo apartado se reseña la investigación académica específica sobre comercio internacional y género. Se describen los objetivos perseguidos en cada uno de los trabajos, sus principales hallazgos y las estrategias metodológicas empleadas. Finalmente, se presenta una síntesis, se discuten los resultados y se extraen implicancias para el desarrollo de futuras investigaciones.

En el tercer capítulo, se focaliza la atención en los tratados comerciales poniendo énfasis en las propuestas e iniciativas de las organizaciones sociales, tanto en lo que respecta a los análisis realizados (documentos de análisis, declaraciones) como a las acciones emprendidas y los resultados obtenidos en términos de incidencia política. En particular, se consideran con mayor profundidad los análisis de género sobre el MERCOSUR, el TLCUEM y el ALCA, y someramente otros tratados o acuerdos comerciales (Unión Europea, TLCAN). Se identifican diferentes conceptos de género aplicados y se toman en cuenta las propuestas y la incidencia de organizaciones de mujeres y mixtas (RMALC, Red Mujeres y Economía, ASC, ACJR de Chile, red Internacional de Género y Comercio y otras experiencias internacionales).

Por último, se presenta un capítulo donde se extraen las conclusiones generales, se plantean nuevas interrogantes y se realizan recomendaciones para la continuidad del trabajo.

II. LA INVESTIGACIÓN ACADEMICA

II.1. ÁREAS TEMÁTICAS

En este apartado se presentan las principales áreas temáticas dentro de las cuales se han desarrollado los estudios de impacto de género del comercio internacional.

Dentro de los efectos económicos, un abordaje general del tema realizado por Benería y Lind (1995) permite distinguir los siguientes: efecto empleo, efecto precios y consumo y efecto ingreso.

El efecto empleo, que es el que ha sido más ampliamente abordado en la literatura relacionada con estos temas, resulta del impacto de la liberalización comercial sobre la actividad económica y depende específicamente del lugar donde se sitúen las mujeres en el mercado laboral, como se analiza con mayor detalle más adelante. Para estimar los impactos de la liberalización comercial sobre la actividad económica de un país y en consecuencia sobre el mercado de trabajo, deben tenerse en cuenta tanto sus potencialidades exportadoras como el efecto de las importaciones competitivas.

Con respecto al efecto precio, la teoría de comercio internacional prevé que el libre comercio conduce a un descenso en los precios de los bienes de producción nacional, ya que los países comienzan a importar los que se producen en forma más barata en otros lugares. Este descenso en los precios favorece a los consumidores en tanto aumenta su poder adquisitivo, además de incrementar los bienes disponibles y su calidad. Las mujeres, en su rol de consumidoras, podrían verse beneficiadas en ese sentido, aunque también podrían producirse cambios en los patrones de consumo. En ese sentido, Benería y Lind (1995) señalan la posibilidad de que la competencia industrial y la extensión de los mercados perjudiquen a las industrias artesanales locales, típicamente de alta intensidad de trabajo femenino.

El alza de los precios de los bienes y servicios básicos así como los recortes presupuestales para programas sociales debido a la caída de los ingresos fiscales como consecuencia de los procesos de liberalización, conducen a que las mujeres deban incrementar su carga de trabajo, ya que comienzan a enfrentar mayores responsabilidades en diversas áreas (cuidado de niños y ancianos, responsabilidades ecológicas, etc.) intentando suplir las nuevas carencias.

El efecto ingreso refiere simplemente al hecho de que en las industrias que se vean perjudicadas por el libre comercio, las remuneraciones decaerán y los trabajadores deberán ajustarse a las condiciones cambiantes del mercado laboral. Muchas veces se hacen necesarios procesos de capacitación laboral, y se debe asegurar la equidad de género en el acceso a esos programas de capacitación, especialmente a los relacionados con nuevas tecnologías.

A pesar de la amplitud de áreas en las cuales potencialmente pueden evidenciarse los efectos del comercio, puede señalarse que en la mayor parte de los estudios, tanto para países desarrollados como en desarrollo, la atención se ha focalizado en los ingresos más que en el consumo, y en el empleo debido a los cambios en la producción exportadora, más que en los desplazamientos provocados por el incremento de las importaciones (Fontana, Joeke y Masika 1998).

A continuación se presenta una revisión bibliográfica que refleja la amplitud de los trabajos orientados al análisis del mercado laboral. También se abordan los estudios sectoriales, y la relación entre comercio y pobreza y comercio y desarrollo.

II.1.1. Los impactos del comercio sobre el mercado laboral

El análisis de la relación entre políticas comerciales, situación de las mujeres y relaciones de género se ha vinculado mayoritariamente al mercado de trabajo y diversas razones explican el predominio relativo de esta opción. Por un lado, existen dificultades analíticas, tanto desde el punto de vista teórico como relacionadas con la disponibilidad de información estadística para abarcar otras áreas. Además, los efectos sobre el empleo y los ingresos están ligados a la evolución de la pobreza y la equidad, que son áreas que concitan diversos intereses (a nivel académico, político, de las ONGs, etc.) (Fontana, Joeques y Masika 1998). Por otra parte, la percepción de que las políticas comerciales han tenido efectos inmediatos y directos sobre las estructuras productivas y sobre el funcionamiento y las características de los mercados de trabajo, así como efectos de tipo indirecto sobre distintos aspectos de la vida de la sociedad, el bienestar social y la equidad, explican el interés por responder preguntas en esta área.

Finalmente, la opción por el análisis vinculado a las variables del mercado de trabajo tiene al menos dos explicaciones adicionales: una, que refiere a los avances realizados respecto a la incorporación del concepto de género en economía y la otra, al propio desarrollo de la teoría económica para explicar los efectos de la liberalización comercial.

Con relación a lo primero, el concepto de género ha sido relativamente ignorado por la economía, tanto porque las mujeres han estado prácticamente al margen de la construcción social de la ciencia, como porque los temas directamente relacionados con los intereses de las mujeres no han estado presentes en la investigación (Woolley 1993; Nelson 1992; England 1989; Hewitson 2001). La incorporación del género en la investigación económica se ha dado principalmente a través de los análisis que tratan de encontrar los orígenes y explicar la persistencia de distintos factores de discriminación vinculados al mercado laboral, y en el marco de la llamada “nueva economía del hogar” (Hewitson 2001). Más recientemente, las economistas feministas han desarrollado esquemas macroeconómicos que procuran incluir el trabajo doméstico (no remunerado) como actividad económica, recomendando su inclusión en las estadísticas económicas (Elson 2002). Es decir, que puede reconocerse la existencia de un cierto rezago en la capacidad de análisis en distintas áreas, debido a la falta de visibilidad del trabajo reproductivo o de la economía del cuidado, y por lo tanto, a su no inclusión en el análisis macroeconómico convencional. Todo ello ha limitado la investigación desde el punto de vista temático. Finalmente, el hecho de carecer de estadísticas adecuadas restringe las posibilidades para que el análisis empírico aborde nuevas áreas de interés.

Por su parte, en el desarrollo de la teoría económica para explicar los efectos de la liberalización comercial, el debate principal se ha centrado en los efectos sobre las variables del mercado laboral (generación y pérdida de puestos de trabajo, cambios en la composición del empleo y en las remuneraciones) en los países desarrollados y en desarrollo. En este sentido, uno de los enfoques dominantes (Heckscher-Ohlin) pone énfasis en la interacción entre las proporciones en las que los factores de la producción (capital, trabajo) están disponibles en diferentes países y la proporción en que son

utilizados para producir los distintos bienes. Un país tenderá a ser más eficiente en la producción de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes. Es decir, que los países tienden a exportar bienes que son intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante. Cuando los países comercian entre sí, de una forma indirecta están intercambiando factores de producción; no mediante la venta del trabajo (o capital) directamente, sino mediante el intercambio de bienes intensivos en trabajo (o capital) por bienes con un alto contenido de capital (o trabajo). Los supuestos básicos de este modelo son que los países que intercambian, producen los mismos tipos de bienes; que las tecnologías son iguales y que el comercio iguala el precio de los bienes en los dos países. El resultado neto es que si bien en el corto plazo puede haber un aumento del desempleo, en el largo plazo se volverá a la situación de equilibrio.

El esquema de Hecksher-Ohlin, como la mayoría de los enfoques económicos, no considera el género como una categoría analítica. Ha sido crecientemente enfatizado por las economistas feministas (Agatay *et al* 1995) que el hecho de no considerar importantes aspectos de las relaciones de género como el trabajo reproductivo no pago de las mujeres y la distribución del trabajo dentro del hogar, lleva a una inadecuada evaluación de los impactos de la liberalización económica sobre las mujeres tanto dentro como fuera del mercado de trabajo.

II.1.1.1. Cambios en el empleo

A partir del esquema teórico planteado, se busca dilucidar si las mujeres están entre los grupos vulnerables a la pérdida de empleo. Las preguntas en torno a las modificaciones en el empleo femenino están en general relacionadas con el aumento de la actividad exportadora en los países con menores niveles de desarrollo (Paul-Majumder y Begum 2000; Ghosh 2001; Jomo 2001). La hipótesis es que los puestos de trabajo femenino en estos países aumentarán, ya sea por asimilarse al trabajo de baja calificación, o por razones de segregación laboral. De hecho, buena parte de las industrias exportadoras que se expandieron empleaban principalmente mujeres o se fueron creando como femeninas, por ejemplo, la industria maquiladora de productos electrónicos.

El empleo femenino podría incrementar su participación en el sector exportador, si las mujeres se emplean en empresas que requieren baja calificación, con bajos salarios, realizan un uso poco intensivo del capital y son de tamaño reducido. A ello se agrega la idea de que el cambio tecnológico podría producir una de-feminización de la fuerza de trabajo (Ozler 2000).

Kucera y Milberg (1999) revisan la denominada "asimetría de Wood", que plantea que el comercio entre países desarrollados y en desarrollo genera un incremento en la intensidad femenina del empleo en los países en desarrollo, y no tiene efectos negativos simétricos sobre la intensidad femenina del empleo en los países desarrollados¹. Encuentran que la misma no se verifica, ya que el comercio con países en desarrollo tiene un efecto negativo sobre el empleo femenino en algunos de los países desarrollados que analizan (Australia, Canadá, Japón, Bélgica, Holanda, y Estados Unidos). La explicación que ofrecen para el sesgo de género en la pérdida de empleo en los países de la OCDE debido al comercio con los países que no pertenecen a ésta,

¹ Una de las explicaciones brindada por Wood para su concepto de "asimetría" es que los países desarrollados habrían reemplazado trabajo masculino con femenino más barato en las industrias sustitutivas de importaciones.

radica en el tipo de industrias que sufren la penetración de importaciones provenientes de los países en desarrollo (textiles, cuero y vestimenta).

Otros posibles efectos del comercio se relacionan con las condiciones de trabajo y la estructura de los mercados laborales. En América Latina han cobrado relevancia en la década de los noventa, los procesos de flexibilización laboral tendientes a liberalizar la normativa ocupacional, las formas de fijación salarial y las relaciones laborales, como mecanismos para enfrentar las nuevas condiciones de competencia² y reducir las altas tasas de desempleo abierto. Ello ha dado lugar a que las negociaciones laborales sean cada vez más descentralizadas y con menor intervención estatal, a la tercerización de servicios a la producción y de etapas del proceso productivo, a cambios en la estructura del personal, a la proliferación de contratos a plazo fijo, temporales y eventuales (Espino 1999). Estas modificaciones tuvieron diversos impactos, entre ellos cambios en el peso relativo de los sectores de la producción y en la distribución sectorial de los trabajadores, no solamente entre ramas productivas sino también entre categorías ocupacionales, y cambios en la calidad del empleo. Estos cambios pueden haber afectado de manera diferente a hombres y mujeres. Cunningham (2001) pese a señalar que no cuenta con un modelo teórico de referencia para su análisis empírico, considera los cambios en la distribución sectorial del empleo entre trabajadores asalariados del sector formal e informal y cuenta propia o autoempleo, entre hombres y mujeres para Argentina, Brasil y Costa Rica, resultado de la apertura de la economía³. Encuentra que tanto en el empleo femenino como masculino, el sector formal redujo su participación, mientras creció el peso del empleo informal. A su vez, en los países analizados se registró un incremento de la participación femenina en la fuerza de trabajo, pero al interior de cada sector los comportamientos por países fueron diferentes. Sin embargo, argumenta que los niveles educativos son más relevantes que el sexo para explicar los cambios en la distribución sectorial del empleo.

También Carr *et al.* (2000) analizan el impacto de la globalización sobre las relaciones laborales, enfatizando en las trabajadoras domiciliarias. Concluyen que el trabajo a domicilio es una importante fuente de empleo en diferentes partes del mundo, y que se hace necesario profundizar en el estudio de los impactos de la globalización sobre las mujeres que trabajan en el mercado informal, ya que los estudios sobre género y comercio están sesgados hacia el empleo formal.

Kucera (2001) considera el efecto del comercio sobre el mercado de trabajo, comparando los casos de Japón y Alemania. Estos países tienen similares patrones de segregación de género, sin embargo los efectos de género de la liberalización comercial son diferentes para ambos: en Japón hay un sesgo de género que no se verifica en el caso alemán. Esto se explica por la inserción comercial de los países; en Japón se produce un incremento en la propensión a importar, mientras que en Alemania crece la propensión a exportar.

² El aumento de la competitividad en base estrategias productivas y/o empresariales adaptables a las nuevas condiciones, dependería de cambios en las normas de regulación, orientados a reducir costos laborales.

³ En Argentina se dio una rápida apertura de los mercados con la presencia de sectores fuertemente sindicalizados, en Brasil se produjo una reestructura similar en mercados de trabajo más flexibles, y en Costa Rica, los mercados de trabajo son flexibles y las reformas económicas fueron de menor magnitud.

11.1.1.2. Diferencias salariales

Como se mencionó, uno de los principales enfoques teóricos (Herscker-Olhin) establece que el comercio se explica por las diferencias relativas en las dotaciones de factores (capital, recursos naturales, fuerza de trabajo). Los factores relativamente escasos en un país serán relativamente caros en ausencia de comercio, y los abundantes relativamente baratos. Por lo tanto, los salarios de los trabajadores calificados serán altos en relación con los de los no calificados en aquellos países donde la oferta de trabajadores calificados sea escasa. Esta condición le da al país una ventaja comparativa de costos en bienes intensivos en trabajo no calificado, y por lo tanto, determina su especialización en la exportación de los mismos. Este patrón de comercio hará que la estructura de salarios y otros precios relativos de factores tiendan a parecerse entre países .

Desde otra perspectiva, si un país tiene una dotación relativa de factores similar al resto del mundo, pero su tecnología le brinda una ventaja comparativa en la producción de bienes intensivos en trabajo calificado, estos bienes serán los que el país exporte cuando se abra al comercio. Esto conduce a un incremento relativo en los salarios de los trabajadores calificados, mientras el efecto contrario ocurre en el resto del mundo (Stopler-Samuelson). Según estas explicaciones el incremento en los flujos comerciales contribuiría a la desigualdad salarial⁴.

Coincidiendo con las predicciones teóricas, en los países desarrollados (Norte) se ha verificado un incremento en la desigualdad salarial como consecuencia del incremento en la prima por calificación. Sin embargo, las predicciones no han coincidido con los resultados experimentados en las economías en desarrollo (Sur), particularmente en América Latina, ya que en algunos casos este continente parece presentar resultados similares a los de los países desarrollados. Por otro lado, los países asiáticos, especialmente Corea y Taiwán, han crecido basándose en la expansión de las manufacturas intensivas en trabajo, lo que ha impulsado el aumento de los salarios y la caída en el diferencial salarial entre calificados y no calificados y por lo tanto, en la desigualdad salarial.

Los desarrollos teóricos considerados brindan un marco adecuado para el análisis del efecto de la liberalización comercial sobre las desigualdades de género en el mercado laboral, ya que en lugar de analizar las diferencias calificados-no calificados se podrían considerar las diferencias de género. Este tipo de análisis es realizado por Kucera (2001), que constata que, consistentemente con el resultado mencionado acerca del impacto negativo del comercio en el empleo manufacturero femenino en Japón y la ausencia de impacto del mismo tipo en Alemania, las brechas salariales se reducen para Alemania y aumentan para Japón.

Por otro lado, la liberalización de las economías se ha percibido como una fuente de eliminación de distorsiones del mercado, como las originadas en factores de discriminación. Teóricamente, el incremento de la competencia que genera el comercio internacional reduciría el incentivo de los empleadores a discriminar contra la mujer, y ese efecto sería mayor en los sectores más concentrados de la economía, donde los empleadores previamente a la apertura utilizan sus mayores beneficios para cubrir los

⁴ Otras explicaciones para el incremento de la desigualdad salarial se basan en los cambios en la oferta laboral, el cambio tecnológico sesgado o los cambios en los factores institucionales.

costos de la discriminación. En este sentido, Black y Brainerd (2002) verifican la hipótesis de Becker respecto a que a mayor competencia menor discriminación, ya que encuentran que las industrias concentradas que tuvieron impactos del comercio vieron reducirse el componente de la brecha salarial atribuible a la discriminación de género, si se las compara con las industrias competitivas que también se vieron afectadas por el comercio.

Sin embargo, otros autores se han preguntado si las brechas salariales podrían aumentar en un contexto de segregación laboral que limite la posibilidad de las mujeres de captar los aumentos de salarios. Esto implicaría que la hipótesis de Becker no necesariamente se cumple. Berik *et al.* (2002) encuentran para el caso de Taiwán, que a mayor competencia las industrias más concentradas incrementan aún más la brecha salarial entre hombres y mujeres. Para Corea, la reducción de la apertura comercial y su estructura industrial menos competitiva se asocian con una gradual reducción de la brecha salarial en este sector. En Taiwán los resultados se explican por la segregación laboral: los sectores más exitosos en las exportaciones son los que utilizan tecnología más avanzada y emplean a hombres con salarios altos, mientras que los sectores que enfrentan la competencia de importaciones son aquellos con mayor ocupación femenina, que sufren la pérdida de empleo y la baja de salarios.

II.1.1.3 Dumping social

Algunos autores han planteado que la integración de economías con condiciones socioeconómicas asimétricas implica un “*dumping social*”, es decir una práctica comercial desleal o subsidio a los productores, ya que aumentan las ventajas competitivas del socio menos desarrollado debido al menor costo del factor trabajo y a la sobre-explotación de los trabajadores. El ejemplo típico de este tipo de competencia desleal es la maquila de México. Frecuentemente se vincula el *dumping social* a las trabajadoras mujeres de un país en desarrollo, con poca capacitación, bajo salario, sin cobertura de seguridad social, que reemplazan al trabajador hombre, de un país desarrollado, con buena formación, salario alto y buenos beneficios sociales.

Numerosas críticas se plantean al concepto de “*dumping social*”. Entre las mencionadas por Frohmann (1999) se destaca que el costo de la fuerza de trabajo no parecería ser el factor determinante para decidir el destino de las inversiones. La autora también señala que no siempre es el productor el que paga los mayores costos de la fuerza de trabajo, también puede ser el Estado el que asuma los niveles de vida superiores de los trabajadores a través de programas sociales. Por otro lado, los sectores que compiten entre sí internacionalmente suelen asemejarse en su posición relativa dentro de la economía en aspectos tales como la división por sexo, los salarios y la capacitación de los trabajadores. Por lo tanto, según esta autora resulta improbable que una mujer pobre de un país en desarrollo reemplace a un hombre con buen salario de un país desarrollado: lo más probable es que desplace a otra mujer que también esté en desventaja con relación a los trabajadores masculinos.

II.1.2. Análisis de Políticas: estudios sectoriales

Benería (1995) señala la necesidad de contar con investigaciones rigurosas y detalladas que respalden la elaboración de políticas con relación al género y el comercio. En ese sentido, identifica algunos sectores o áreas, donde se concentran las mujeres, que son

candidatos a sufrir importantes transformaciones con la expansión comercial. Destaca la importancia de la *agricultura*, donde las mujeres muchas veces juegan un rol crucial tanto en la producción para el mercado como en la de subsistencia. El dismantelamiento de las medidas protectoras puede estimular la producción agrícola que resulte competitiva internacionalmente, incrementando el empleo femenino. En qué medida esto implicará mayores salarios, dependerá de la capacidad de negociación de las partes. Un aspecto crucial del problema es que la producción de subsistencia corre riesgos de ser desplazada por importaciones competitivas a mejores precios. Concretamente, el acuerdo sobre Agricultura de la OMC busca eliminar las barreras a las importaciones, abriendo las fronteras nacionales para constituir mercados para la producción agrícola de otros países. La idea subyacente es que la medida del éxito del desarrollo es la industrialización, por lo tanto se busca transformar la agricultura a través del uso de la tecnología y de la promoción de las importaciones y exportaciones para maximizar las eficiencias de mercado. Esto tiene consecuencias adversas para los países en desarrollo, que deben enfrentar el *dumping* de la producción del Norte, y especialmente para los pequeños productores que no logran integrarse al sistema. Es por esto que algunos autores han señalado que este acuerdo constituye una amenaza para la seguridad alimentaria, entendida como la posibilidad de la población de acceder a alimentos seguros y nutritivos en todo momento, de manera de poder llevar una vida activa y saludable (FAO). Este tipo de consecuencias adversas es especialmente importante en las economías africanas (Tanzania, Sierra Leona, Zimbabwe). En la actualidad, este acuerdo permite que los países que han restringido las importaciones y aplicado subsidios internos continúen protegiendo la producción agrícola, mientras que los países que no utilizaban estas herramientas con anterioridad se ven impedidos de hacerlo. Esto ha exacerbado las distorsiones existentes en el mercado, y ha tornado a los países en desarrollo aún más vulnerables al *dumping* de los productores de bajo costo. Los pequeños productores son los grandes afectados, ya que las corporaciones transnacionales se han visto favorecidas por este acuerdo. Esto puede terminar en la emigración de los pequeños productores hacia los centros urbanos y en la multiplicación de las condiciones de pobreza urbana y mayor presión por servicios sociales.

Baden (1998) en un estudio del proceso de liberalización del mercado agrícola, señala las limitaciones que éste representa desde una perspectiva de género. Argumenta que este mercado posee relaciones diferenciales de género y que por lo tanto, las políticas de liberalización no actúan en forma neutral sobre hombres y mujeres. Los beneficios se concentran en los hombres, que son los que detentan el poder en las empresas de mayor tamaño que se vieron beneficiados por la liberalización. Las desventajas de las mujeres no solo radican en su localización en las pequeñas empresas, sino que también obedecen al sesgo de género imperante en el Estado y las instituciones del mercado.

Otra área importante por su sensibilidad a la apertura comercial es la de los *derechos de propiedad intelectual*, que han sido contemplados en los tratados internacionales. El acuerdo sobre Aspectos Relacionados con el Comercio y los Derechos de Propiedad Intelectual⁵ (TRIPS por su sigla en inglés) celebrado en el acto final de la Ronda

⁵ (TRIPS) contienen normas de protección de patentes, marcas y derechos de autor a fin de evitar falsificaciones, plagios y evasión de regalías. Los países pertenecientes a la OMC se encuentran obligados para con todos los derechos de autor, marcas comerciales, diseños industriales, patentes, secretos comerciales, registrados en uno de los países miembro; comprometidos a la aplicación del principio de *tratamiento nacional*, por el cual los bienes importados no deben estar sujetos a impuestos diferentes, estándares técnicos distintos según origen o a cualquier otra regulación discriminatoria y la cláusula de la

Uruguay, permite patentar organismos biológicos, incluyendo partes de plantas y animales, genes, etc., por lo tanto fortalece el monopolio de las compañías transnacionales sobre los productos farmacéuticos y agrícolas. El inventor patenta el nuevo producto o tecnología por un período de veinte años. Se ha argumentado que este acuerdo está sesgado hacia la protección y compensación de las instituciones privadas y no de los individuos más creativos de la sociedad. Las mujeres de los países en desarrollo, que en su mayoría realizan tareas agrícolas a pequeña escala con el objetivo principal de subsistencia, se ven negativamente afectadas, ya que se les niegan sus derechos como propietarias de las semillas o depositarias de los conocimientos indígenas sobre plantas y especies medicinales. Las mujeres rurales carecen del conocimiento del sistema internacional y de los recursos financieros para asegurar sus patentes, que terminan en manos de las compañías farmacéuticas. Este acuerdo también ha forzado al alza el precio de las drogas para combatir el SIDA, afectando directamente a la población africana.

Las negociaciones sobre flujo de *inversiones* directas, que tienden a favorecer su expansión, tienen efectos múltiples, por ejemplo sobre el sector informal de la economía y a través de las Zonas de Libre Comercio (*free trade zones, FTZ*). La inversión extranjera puede contribuir a la ampliación del sector informal, que es un área sensible por su característica de concentrador de empleo femenino. Los efectos del comercio sobre este sector pueden ser contradictorios y no es sencillo determinarlos a priori, por lo cual se hacen necesarios estudios detallados. Una expansión del sector informal se podría producir si el comercio entre grandes empresas con ventajas comparativas llevara a sub-contratar a pequeñas firmas en busca de menores costos de producción. Pero si la apertura comercial tuviera un efecto negativo sobre la producción de las grandes firmas, habrá un efecto multiplicador restrictivo para el sector informal. También las Zonas de Libre Comercio representan un sector de especial interés en la medida en que las mujeres suelen constituir la mayoría de los trabajadores en las mismas, y uno de los temores de los países donde las FTZ resultan importantes, es que la liberalización comercial las vuelva obsoletas si se pierden los privilegios que hasta el momento se les garantizaban solamente a ellas.

Baden (1996) analiza los efectos de la *liberalización financiera* sobre las desigualdades de género referidas al acceso y control de los *recursos financieros*, bajo el supuesto de que dichos procesos de liberalización y reforma del sector financiero no son neutrales al género. Esto significa que no favorecen el acceso de la mujer a los mercados financieros ni como consumidora ni como proveedora de servicios (principalmente a través del crédito y el ahorro).

Con respecto al *medio ambiente*, se ha señalado que los acuerdos de la OMC constituyen una amenaza a las reglas de protección y a las alternativas ecológicas, debido a su jerarquización del comercio libre sin consideraciones de derechos sociales y aspectos ecológicos. Ejemplos de los efectos nocivos del libre comercio sobre el medio ambiente son las consecuencias del comercio de desperdicios en Nigeria y Somalia. La no consideración de los costos ambientales y sociales, la intensificación del uso de energía, la sobreexplotación de los recursos naturales, la expropiación de los recursos genéticos, la destrucción de los ecosistemas naturales son algunos de los problemas habitualmente mencionados al analizar los efectos de la liberalización irrestricta del

comercio. Los grupos más vulnerables son, nuevamente, los pobres y las mujeres que habitan en lugares contaminados.

Barrientos *et al.*(2001) estudian cómo el comercio ético puede mejorar los derechos económicos y sociales de los trabajadores, e identifican las mejores prácticas en la implementación de un comercio ético sensible al género basado en una participación más amplia de los actores. El estudio se focaliza en el sector horticultor africano.

II.1.3. Comercio de servicios

Williams (2002) engloba los posibles efectos macroeconómicos, socioeconómicos y sobre el mercado de trabajo, del comercio internacional de servicios. Supone posibles implicancias del comercio internacional de turismo sobre el desarrollo económico y social de los países en desarrollo y, en particular, sobre la equidad de género. Considera, también, las implicancias que se derivarían de la liberalización de dichos servicios a través del GATS de la OMC⁶. Este acuerdo incluye un amplio espectro de servicios, como telecomunicaciones, turismo, agua, electricidad, banca, salud, educación, transporte y servicios profesionales. La liberalización del sector servicios ha tenido serias implicancias para la seguridad laboral de las mujeres, ya que éstas tienden a dominar en la franja de ingresos medios y bajos de este mercado. El GATS garantiza el acceso al mercado de los proveedores extranjeros de servicios y su trato en igualdad de condiciones con los proveedores domésticos, sometiendo a las mujeres locales a la fuerte competencia de la inversión extranjera directa, intensiva en capital y no creadora de empleo. Además la liberalización de los servicios muchas veces conduce a un alza en los precios con el consecuente efecto negativo sobre los consumidores.

Dentro de la liberalización de los servicios se ha considerado especialmente el turismo, que constituye una fuente dinámica de ingresos y un sector estratégico para muchos países en desarrollo. Williams señala que existen dos tendencias contradictorias en el comercio de turismo: por un lado, han descendido considerablemente los precios del transporte, y por otro, los avances tecnológicos han facilitado mucho las transacciones de estos servicios. El descenso en los precios del transporte constituye en principio, una ventaja para los países del Sur, ya que torna atractivos destinos lejanos geográficamente (Africa, Caribe). Sin embargo, el desarrollo tecnológico favorece fundamentalmente a los países del Norte, que tienen mayores posibilidades de explotar los nuevos mecanismos de comercio electrónico y fortalecen de esta forma su primacía en el sector. Los países en desarrollo aún tienen un débil poder de negociación comparado con los operadores turísticos internacionales⁷. Las herramientas del turismo se concentran en unos pocos operadores, que en su mayoría pertenecen a los países del Norte, lo que genera dudas sobre la potencialidad del turismo como promotor del desarrollo económico de los países en desarrollo. La internacionalización del turismo se financia con inversión extranjera que muchas veces lleva a la pérdida de poder local y al

⁶ El GATS es uno de los principales dentro de la OMC. Si bien todavía se halla en una implementación muy primaria, cubre todos los servicios transados internacionalmente, con excepción de los servicios públicos, que proveen los gobiernos en el ejercicio de su autoridad, y el transporte aéreo, incluyendo lo relativo a los derechos de tráfico y los servicios conexos. El GATS establece un acuerdo marco que contiene reglas y principios generales y "protocolos nacionales", o sea, listas confeccionadas por los propios países, en función del nivel de compromiso que quieran adoptar para permitir el acceso a sus mercados de oferentes extranjeros.

⁷ Los Sistemas Globales de Distribución y los Sistemas de Reservas Computarizadas son en su mayoría propiedad de las aerolíneas internacionales.

agotamiento de recursos naturales. Sin embargo, la visión tradicional concibe al turismo como una fuente generadora de divisas y empleo, y como un impulso para el desarrollo de la infraestructura, y resalta sus efectos positivos de arrastre sobre otros sectores. Pero si los recursos que se destinan al sector turismo se desvían de otros sectores estratégicos como el agro o la industria, o si el ingreso de divisas financia importaciones de comida y bebida, sus efectos pueden no ser tan claramente favorables. También la privatización de atracciones turísticas puede dificultar el acceso a la tierra de los nativos (caso de Tanzania y Kenia) y distorsionar sus precios. Finalmente, el turismo es intensivo en mano de obra barata, muchas veces constituida principalmente por mujeres. La segregación ocupacional femenina es una característica del empleo en turismo en el sector formal, así como la concentración de mujeres en el sector informal relacionado con la actividad turística (lavado de ropa, cocina, cuidado de niños, etc.). Por otra parte, en forma creciente las mujeres son sexualmente explotadas, debido al *boom* del llamado turismo sexual. Si consideramos la vida comunitaria y familiar, el turismo puede brindar mayor acceso a los servicios básicos (carreteras, agua, electricidad, etc.), pero también podría tener el efecto contrario si los servicios son desviados a hoteles y complejos turísticos.

Es necesario señalar también las potencialidades positivas para las mujeres, ya que el empleo en este sector puede brindarles mayor autonomía financiera y económica. La concreción de estas potencialidades positivas depende en buena medida de la habilidad y voluntad de los gobiernos para asegurar el desarrollo social vinculado al del turismo. Esto a su vez dependerá de la participación activa de las mujeres en el diseño de las políticas vinculadas al sector.

Williams señala algunos potenciales impactos negativos del GATS en relación al turismo: el permitir la fusión de empresas extranjeras y locales o la adquisición, constituye una amenaza para los pequeños operadores locales; no se establecen límites para que los gobiernos puedan revertir el impacto de la repatriación de ganancias de la inversión extranjera directa; no se establecen cláusulas que garanticen el desarrollo sustentable del sector. La autora señala la necesidad de alguna intervención estratégica para promover resultados balanceados en términos de equidad social y de género. La provisión de un pie de igualdad entre las grandes firmas extranjeras y las pequeñas empresas de capitales nacionales prevista en el GATS somete a las mujeres a la competencia de grandes oferentes de servicios internacionales, competencia en la que tienen poca chance de salir favorecidas.

II.1.4. Comercio, desarrollo y crecimiento

Algunos trabajos han centrado su atención en la relación entre comercio, desarrollo y desigualdades de género⁸. Joeques (1999) incluye la dimensión de género en la discusión

⁸ La relación entre mujeres y desarrollo ha sido discutida particularmente en el marco de la cooperación de la banca multilateral. “Los términos “mujeres en desarrollo” y “género” tienen diferentes connotaciones. El Banco Mundial usó el primero para describir acciones diseñadas para asegurar que las mujeres fueran beneficiadas o al menos no se perjudicaran en los esfuerzos del desarrollo. El género relacionado a las actividades de desarrollo por otro lado, toma un punto de vista más amplio que las diferencias en los comportamientos esperados de las mujeres y los hombres; estas actividades toman en cuenta las causas y las consecuencias de las diferencias de género para el desarrollo de los recursos económicos y humanos”. (Gender Issues in World Bank Lending, Operations Evaluation Department (OED) (Report 14462), 1995. Respecto a la discusión sobre género y desarrollo puede revisarse: Portocarrero P, Ruiz Bravo, P - Mujeres y desarrollo. Recorridos y propuestas. Mujeres del Tercer Mundo

sobre comercio y desarrollo. En particular, analiza dos de las discusiones que considera más relevantes sobre la contribución del comercio internacional al desarrollo y en las que no ha sido considerada la dimensión de género. Una es la tendencia a la desigualdad de los ingresos entre países e internamente a cada uno. La otra es la tesis que plantea el problema de la evolución desfavorable de los términos de intercambio para los países en desarrollo por la reducción de los precios de los "commodities" y de las manufacturas básicas en el ámbito mundial ("*immizeration*"). El fin último del trabajo es plantearle sugerencias a la UNCTAD sobre las posibles líneas de trabajo que podrían encarar para cumplir con su compromiso de transversalizar la dimensión de género ("*gender mainstreaming*"). También Goodson (1999) plantea la necesidad de la transversalización de género para alcanzar la equidad y el desarrollo sostenible.

Seguino (2000, 2000b) analiza la relación entre crecimiento económico y género con una perspectiva diferente. Argumenta que si la segregación ocupacional resulta en la concentración de mujeres en las industrias exportadoras donde la elasticidad precio de la demanda es relativamente alta, sus menores salarios respecto a los de los hombres pueden operar como un estímulo a las exportaciones. La hipótesis es que la desigualdad de género tiene un efecto positivo en el progreso técnico y en el crecimiento económico, el vínculo puede resumirse de la siguiente manera:

desigualdad de género? expansión de las exportaciones? cambio técnico? crecimiento económico

Los menores salarios femeninos pueden no resultar suficientes para el crecimiento económico en este modelo, ya que éste puede depender de la existencia de fuerza de trabajo capacitada para incorporar las innovaciones tecnológicas. Otro canal a través del cual la desigualdad de género puede afectar el crecimiento económico es a través de su efecto en la inversión, ya que los menores costos laborales unitarios asociados con la feminización de la fuerza laboral pueden estimular la inversión. Tanto para los países industrializados (Seguino 2000) como para las economías asiáticas (Seguino 2000b) los resultados empíricos señalarían la existencia de un vínculo positivo entre la desigualdad de género y el crecimiento económico. Estos resultados tienen implicaciones en términos de políticas, ya que conducen a preguntarse cuáles son las estrategias de desarrollo y crecimiento más compatibles con la equidad de género. La estrategia de fomento de la apertura, cuando el desarrollo de las exportaciones se basa en las desigualdades de género, no contribuye a la promoción de la equidad de género. También conduce a nuevos planteos sobre el papel de las instituciones y su potencial como promotoras de la equidad de género en el marco de la liberalización comercial.

Estos resultados empíricos de Seguino (2000 y 2000b) resultan aparentemente contradictorios con la numerosa evidencia sobre el efecto positivo de la equidad de ingresos sobre el crecimiento económico. Esta divergencia se debe a la inclusión de la perspectiva de género en el análisis de los determinantes del crecimiento económico. En general los estudios sobre la relación crecimiento - desigualdad utilizan datos de distribución del ingreso a nivel de hogares, lo cual puede ser una medida inadecuada ya que implica suponer que los ingresos se distribuyen en forma equitativa al interior de los hogares. El hecho de que las desigualdades de género no incentiven el conflicto

IEPALA Editorial, Flora Tristán; Young, K. Enfrentar necesidades de mujeres y Moser, C. La planificación de Género en el Tercer Mundo: enfrentado las necesidades prácticas y estratégicas de género, en *Una nueva lectura: Género en el Desarrollo*. Ediciones Entre Mujeres. Lima, 1991.

social se explica porque las mujeres han incorporado las normas y estereotipos de género y por lo tanto, son menos propensas a protestar por sus condiciones desfavorables en relación con los hombres.

II.1.5. Los impactos del comercio sobre la esfera productiva y reproductiva

Los trabajos orientados a analizar los efectos del comercio en el empleo no remunerado son menos frecuentes, y esto se explica probablemente tanto por la escasez de desarrollos teóricos sobre este tema como por las grandes dificultades relacionadas con la disponibilidad de información.

BRIDGE (2001) discute los efectos potenciales del comercio sobre los ingresos, las condiciones de trabajo, el *status* al interior del hogar, la educación y la salud de las mujeres en los países en desarrollo. Se intenta identificar, también, cuáles son las necesidades de investigación y de recolección de información para profundizar en el análisis del tema.

A través de un estudio sectorial Newman (2001) estudia los efectos del comercio sobre el trabajo productivo y reproductivo de hombres y mujeres. Se plantea dos preguntas. Por una parte, si el incremento del empleo de la mujer en la industria exportadora de flores ha significado una mayor carga sobre las tareas que realizan las mujeres, dada su tradicional responsabilidad en las tareas del hogar, o si por el contrario se ha dado una redistribución de las tareas al interior del hogar que permite que las mujeres no hayan incrementado su esfuerzo laboral. La otra pregunta es si, en caso que se verifique una redistribución de tareas al interior del hogar, ello significa un cambio en los roles de género. Concluye que el incremento de la actividad de las mujeres en la producción de flores incrementó la participación de los hombres en las tareas del hogar, y se plantea la hipótesis de que este resultado puede obedecer al hecho de que los salarios femeninos y masculinos presentan pocas diferencias en este sector. También encuentra que las características del hogar (mujeres/hombres y cantidad de niños) son importantes determinantes del tiempo que le dedican a las tareas domésticas tanto hombres como mujeres.

Fontana y Wood (2000) analizan los posibles efectos de la apertura comercial sobre el trabajo productivo, el trabajo reproductivo y el ocio de las mujeres para los casos de Zambia y Bangladesh. A partir de un análisis de sensibilidad de un modelo que incorpora variables de género, concluyen que para entender y predecir los efectos de cambios en las políticas o en otras circunstancias económicas sobre las mujeres es importante tener en cuenta las interacciones entre los diferentes sectores de la economía de mercado y entre la economía de mercado y la que está por fuera del mercado, es decir el trabajo reproductivo y el ocio.

II.1.6. Comercio y Pobreza

Los argumentos a favor de la liberalización comercial en general no se basan en sus efectos sobre la distribución del ingreso o la pobreza, sino más bien sobre el crecimiento económico. De alguna manera se esperaba que éste por la vía del aumento del ingreso tendiera a disminuir la pobreza. Los resultados verificados parecen no siempre confirmar este supuesto.

Kanji y Barrientos (2002) revisan y evalúan los principales enfoques utilizados para estudiar la relación entre comercio y pobreza en el contexto de los países africanos del Sub-Sahara. Si bien encuentran beneficioso el comercio para reducir la pobreza medida por ingresos, cuando se considera una perspectiva socioeconómica, empleando un concepto multi-dimensional de la pobreza, esta relación es menos favorable. Por último, intentan compensar algunas de las insuficiencias de los enfoques tradicionales incluyendo el análisis de género y ambiental. Sostienen que los efectos de las políticas comerciales no son neutrales al género y que deben instrumentarse políticas que contrarresten los potenciales efectos negativos sobre la equidad de género y la pobreza.

II.2. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

Los trabajos revisados en el apartado anterior se caracterizan por su enfoque eminentemente económico. Sin embargo, se encuentran importantes diferencias en la forma de abordaje del problema. Algunos estudios podrían calificarse como ensayos o reflexiones teóricas, son básicamente analíticos y para alcanzar sus conclusiones se basan principalmente en el análisis de trabajos previos (Benería 1995; Fontana, Joeques y Masika 1999; Joeques 1999; Goodson 1999, entre otros).

Otra parte importante de los trabajos considerados es de tipo cuantitativo, e intenta analizar y cuantificar el impacto de género del comercio utilizando diversas metodologías: estimaciones econométricas, consideración de distintos indicadores, métodos específicos (matriz de contabilidad social, análisis de contenido factorial).

Los que recurren a estimaciones econométricas plantean la estimación de modelos que intentan explicar los determinantes del comportamiento de cierta variable (variable dependiente) sobre la base de su relación con las variables explicativas. La variable a explicar puede ser el uso del tiempo en trabajo productivo y reproductivo (Newman 2001), la participación de las mujeres en el empleo total (Ozler 2000), o el sector de ocupación (Cunningham 2001).

También los estudios que analizan las diferencias salariales realizan estimaciones econométricas, considerando a las remuneraciones por sexo como variable dependiente (Berik *et al.* 2002) o el cambio en la brecha salarial residual (componente no explicado de la brecha salarial) a nivel industrial (Black y Brainerd 2002). Otros trabajos se centran simplemente en la consideración del cociente de los salarios de hombres y mujeres (Kucera 2001).

Para estudiar la relación entre crecimiento económico y desigualdad de género (Seguino 2000, Seguino 2000b) se realizan estimaciones econométricas y en este caso, la variable a explicar es el crecimiento económico de los diferentes países, medido a través de la variación del PIB per cápita, y entre las variables explicativas se incluye la desigualdad salarial de género⁹.

Kucera y Milberg (1999) proponen indicadores para medir el sesgo de género del comercio en un determinado período. Estos se basan en el peso del empleo femenino y masculino y su variación, y el ratio de empleo femenino a masculino.

⁹ Este tipo de ecuación, denominadas “ecuaciones de crecimiento”, suelen incluir además entre las variables explicativas el nivel inicial de PBI per cápita, variables que reflejen la apertura comercial, el desarrollo financiero de las economías, el nivel de capital humano, características demográficas, etc.

Finalmente, algunos trabajos utilizan matrices de insumo producto¹⁰ para estimar los efectos de la expansión comercial sobre el comercio (Kucera 2001, Kucera y Milberg 1999). Esta metodología permite conocer la cantidad del factor productivo (en este caso trabajo) contenida en un determinado volumen de producto, aunque presenta una serie de limitaciones: no permite considerar los cambios tecnológicos, ya que los coeficientes son fijos; los volúmenes de comercio en algunas industrias son altamente volátiles y esto puede inducir a errores en las estimaciones, dependiendo del momento en que se calculen las propensiones a importar y exportar y finalmente, no permite incorporar los cambios en las condiciones del mercado laboral, que tienen lugar durante el período de estudio.

Fontana y Wood (1999) utilizan también una matriz de insumo-producto que incorpora como innovación, además de la consideración separada del trabajo femenino y masculino, el tratamiento del trabajo doméstico y las actividades de ocio como sectores de la economía. Esta matriz provee la información necesaria para la simulación de diferentes escenarios económicos a través de un modelo computable de equilibrio general, que es un conjunto de ecuaciones que reflejan el funcionamiento de la economía y las interrelaciones existentes en la misma.

II.3. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

La revisión de la literatura de carácter académico sobre los efectos de las políticas de liberalización comercial y del incremento del comercio, que incorpora análisis desagregados por sexo o una perspectiva de género, nos permite realizar algunas constataciones de carácter general. Probablemente la más relevante es que este tipo de estudios son por ahora escasos y no permiten obtener conclusiones generales.

En cuanto al alcance de los conceptos de “género” y “comercio”, en general, éstos se restringen a ciertas dimensiones. El primero se refiere básicamente a las diferencias estructurales en la posición socioeconómica de mujeres y hombres, dejando de lado otras importantes dimensiones del género, tales como por ejemplo las simbólicas y las de identidad. Incluso una buena parte de los trabajos se orienta en realidad a analizar los impactos diferenciando la situación de hombres y mujeres, pero sin avanzar en la integración del concepto de género.

En relación al comercio, los efectos de la liberalización económica se centran principalmente en la liberalización comercial, focalizándose en el comercio de bienes. Los movimientos de capital son apenas considerados, pese a que la especialización

¹⁰ La formulación tradicional de los modelos de insumo producto es:

$$L = E(I - A)^{-1}T$$

donde L es un vector de empleo directo e indirecto, E es una matriz diagonal que contiene los coeficientes laborales, es decir el empleo por unidad de producto, I es una matriz identidad (contiene unos en la diagonal), A es una matriz de coeficientes técnicos (insumos por unidad de producto) y T es un vector que refleja la demanda derivada de la expansión comercial. Al multiplicar (I-A)⁻¹ por el vector T, se obtiene una medida del cambio en el producto asociado con la expansión comercial. Este cambio en el producto se convierte a unidades de cambio en el empleo a través de los coeficientes laborales contenidos en la matriz E. Para el tratamiento del problema que nos ocupa, las mujeres y los hombres se consideran como factores separados de producción.

comercial de bienes ha sido posible en muchos casos en base a las inversiones externas (inversión extranjera directa e indirecta) en las industrias de exportación, y al menos teóricamente, el libre comercio no podría darse sin libre movilidad de capitales.

Con respecto al origen institucional de los trabajos analizados, se advierte que la mayor parte provienen de universidades de los países desarrollados, y entre éstas existe una cierta concentración (principalmente, Sussex, de Inglaterra, Cornell y New School de EUA). Es decir, que no se trata de un tema que concite masivamente la atención del mundo académico. Por su parte, las universidades y departamentos donde se estudian estos temas no pertenecen en general, a la corriente principal en economía, sino que la mayoría de las veces adhieren a visiones alternativas.

Otra constatación que surge de la revisión es que tanto desde el punto de vista teórico como metodológico se verifica la influencia de las preocupaciones de los países centrales, que a su vez, es donde se produce la teoría y la metodología. Por ejemplo, el análisis de las diferencias salariales por calificación de los trabajadores, constituye una problemática relevante para los países industrializados con mercados de trabajo altamente formales, debido a sus implicancias para la equidad. Sin embargo, este tema ha sido ampliamente abordado también para los países en desarrollo con metodologías similares, aún cuando podrían existir problemas más relevantes de otra índole en estos mercados, que se caracterizan por sus altos grados de informalidad. Por otro lado, mientras que la producción del norte se orienta a investigar desde el punto de vista empírico los impactos del comercio tanto para los países en desarrollo como para los desarrollados, es menos frecuente el análisis de los tratados comerciales específicos y sus efectos observados o potenciales.

Las consecuencias de la liberalización comercial en el mercado laboral, considerando tanto empleo como remuneraciones y principalmente en el sector formal, ocupan a una parte mayoritaria de los trabajos, los que se caracterizan por el uso de una metodología más rigurosa y el respaldo de desarrollos teóricos.

Otros trabajos detectan diferentes sectores con distintas probabilidades de verse afectados. Así por ejemplo, para los países africanos el tema de la seguridad alimentaria es primordial, mientras que para los países con poblaciones indígenas algunos de los potenciales efectos se relacionan con el tratamiento de los derechos de propiedad intelectual. En el caso de los países caribeños y también africanos, el comercio de servicios y especialmente el turismo, concentra la atención. Sin embargo, la mayor parte de los trabajos, carecen de una metodología rigurosa para establecer sus conclusiones. Esto puede vincularse tanto con la falta de recursos financieros y humanos para profundizar en este tipo de análisis, como a las carencias de información necesaria. Por otro lado, muchas veces en éstos predomina un objetivo político.

Desde el punto de vista metodológico, es necesario resaltar que una de los principales dificultades para evaluar los impactos de la liberalización comercial es la posibilidad de diferenciar los efectos propiamente dichos de la liberalización comercial de aquellos que corresponden a otros procesos de reformas estructurales que suelen darse conjuntamente.

Por otro lado, análisis rigurosos con una perspectiva de género se hallan limitados por la falta de información. Las fuentes tradicionales (encuestas de hogares, encuestas de

gastos e ingresos) no incorporan la información necesaria, ya que han sido concebidas con otra finalidad, e incluso en muchos casos no se adaptan a las realidades existentes (por ejemplo, la informalidad de los mercados laborales). Un posible camino sería intentar recoger la información necesaria con los instrumentos existentes; por ejemplo, recabar información más desagregada en las encuestas de gastos, que permita analizar las diferencias al interior de los hogares. Pero la mejor alternativa sin duda, sería el diseño de nuevas fuentes de información con el objetivo específico de generar información rigurosa sobre la situación de género (por ejemplo estadísticas sobre el uso del tiempo de hombres y mujeres) y facilitar así el desarrollo de estudios detallados.

III. GÉNERO Y TRATADOS COMERCIALES

El objetivo de este capítulo es revisar y analizar diferente tipo de documentos (análisis, declaraciones) en los que se plasman las acciones emprendidas por redes y organizaciones de mujeres y mixtas, tanto en el campo de la investigación como de la incidencia y el *lobby* con relación al vínculo entre género y liberalización comercial. Así mismo se considera el papel que ONGs e instituciones diversas han jugado en la promoción de la equidad de género, y las dificultades que han debido enfrentar. Si bien la atención se focaliza en los tratados comerciales específicos, se entendió de interés desarrollar en un primer apartado una serie de consideraciones que aparecen en esta literatura, sobre las consecuencias de los acuerdos de liberalización comercial en el ámbito internacional contemplando diferentes aspectos (agricultura, textiles y vestimenta, privatización de servicios, derechos de propiedad intelectual, inversión extranjera), en la medida que este tipo de acuerdos condicionan cada vez más las características de los tratados específicos.

III.1. LAS REGLAS INTERNACIONALES DEL COMERCIO

La viabilización de la liberalización comercial para cada uno de los países y regiones y su extensión a través del mundo está vinculada a las normas y reglamentaciones que se realizan en el ámbito internacional a través de la OMC. Las disposiciones de los Tratados Comerciales, bilaterales o regionales, tanto los que están vigentes como los que se encuentran en proceso de negociación apuntan a ser compatibles con dichas reglamentaciones. Estas cubren a una amplia variedad de sectores y en la medida que las políticas comerciales implementadas por los Estados nacionales deben ser compatibles con éstas, influyen de manera decisiva sobre el diseño de las políticas económicas en el ámbito nacional, imponiendo restricciones en áreas que solían ser de exclusivo dominio del Estado (Boletín de la Red Internacional de Género y Comercio, Noviembre, 2001).

Organizaciones de mujeres, entre ellas la Red Internacional de Género y Comercio, DAWN y WIDE, han analizado los principales aspectos de las negociaciones en el ámbito de la OMC desde la perspectiva de género. En una sistematización de los resultados de varios trabajos realizada en Espino y Azar (2002) se destacan algunos de los principales impactos a los que darían lugar la concreción de los acuerdos de la OMC en diversas áreas. En el caso de los *acuerdos sobre agricultura*, las mujeres, dueñas de 1% de las tierras cultivadas del planeta, son quienes aparecen más expuestas a consecuencias negativas debido a sus dificultades para el acceso al capital, para el reconocimiento de sus derechos de propiedad sobre los recursos naturales, a los obstáculos para acceder al crédito y vencer las limitaciones que tradicionalmente les impone la estructura de poder en las relaciones dentro del hogar.

A su vez, los efectos del *Acuerdo sobre Textiles y Vestimenta* son de especial trascendencia para las mujeres, ya que el sector es ampliamente intensivo en mano de obra femenina. En la medida que se vayan procesando sus distintas fases debería favorecer las exportaciones de los países en desarrollo. Sin embargo, la experiencia señala que en realidad, su éxito dependerá de que estas economías cuenten con una escala de producción suficiente como para abastecer la ahora extendida demanda: esto es, que dispongan de la suficiente capacidad productiva instalada como para suministrar

el incremento de la demanda, cuestión que se presenta, por lo menos, como dudosa. Así mismo, la competencia entre las economías en desarrollo por el acceso a los nuevos mercados, produciría desplazamientos de unas sobre otras: es el caso actual de Jamaica que ha perdido mercados a favor de las economías asiáticas. En esta nueva carrera, habrá otro incentivo para que la competencia se realice en base a la reducción de salarios, lo cual afecta críticamente la situación laboral femenina.

La privatización de los *servicios* y su liberalización podrían reforzar los efectos asimétricos de género. La razón es que los proveedores de servicios públicos y privados tienen prioridades diferentes: solamente los primeros tienen el objetivo de asegurar que los servicios de educación, salud y saneamiento estén al alcance de todos los ciudadanos. El riesgo nuevamente recae con mayor peso sobre la condición de las mujeres, que representan un porcentaje mayoritario de la población objetivo de las políticas de desarrollo y de acceso a la infraestructura básica. Por lo demás, el GATS puede afectar en mayor medida a las mujeres debido a su participación en el empleo público y como pequeñas y medianas empresarias. Los posibles nuevos empleos que genere el sector privado serían de peor calidad que los perdidos en el sector público. El acuerdo sobre servicios parecería afectar no solamente la capacidad de las mujeres para acceder a la salud, el agua, la electricidad y la educación, sino también impactar en los sectores claves para el empleo femenino.

En cuanto a los *derechos de propiedad intelectual*, el riesgo de piratería por parte de las corporaciones farmacéuticas dispone la obligación de pago de *royalties* para acceder, por ejemplo, a las semillas mejoradas. Ello afecta fuertemente a las mujeres, que son mayoritariamente agricultoras de subsistencia y pequeñas tenedoras de tierras. Lo mismo sucede con otras transnacionales que en diversas áreas, podrían apropiarse de conocimientos tradicionales de los pueblos y generar procesos de patentación dudosos.

El interés de las economías en desarrollo por atraer *inversiones extranjeras* y de las empresas transnacionales por ampliar su producción maximizando beneficios ha dado lugar a diversas modalidades de instalación tales como las zonas francas (o de procesamiento de exportaciones) o la maquila. En estos casos, el objetivo de reducir costos laborales ha llevado a que predominen malas condiciones de trabajo, quedando fuera del alcance de los controles laborales nacionales¹¹. Allí, las mujeres (componente central de la fuerza de trabajo) están sometidas a trabajos inseguros, bajos salarios, incomodidades, y malas condiciones sanitarias, entre otras dificultades. De concretarse los acuerdos que hoy se están negociando en la OMC, la inversión extranjera directa obtendría mayores beneficios para aumentar su expansión en los países en desarrollo.

En este marco, parece necesario evaluar con particular atención los impactos de género de las políticas comerciales y de los acuerdos internacionales que suscriben los países, considerando explícitamente sus consecuencias sobre la situación de las mujeres.

¹¹ *Los acuerdos* sobre inversiones otorgan a las empresas privadas facilidades para invertir, reduciendo la capacidad y el poder de los gobiernos para orientar la inversión a los sectores más productivos, desde una perspectiva de estrategia de desarrollo de largo plazo. Estos acuerdos aún se encuentran en discusión en la agenda de la OMC.

III.2. TRATADOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y GÉNERO

III.2.1. Mercosur

El análisis y la discusión sobre los impactos económicos y sociales del Mercosur, acuerdo de integración económica vigente desde 1991 entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, concitó la atención de diversas organizaciones sociales, entre ellas las de mujeres. El interés se explica por las características particulares del acuerdo en términos de sus objetivos explícitos y la estrategia económica y política que sustentaba su formación: una alternativa de inserción internacional entre socios con historias e intereses relativamente similares. A su vez, los logros obtenidos en materia de participación social a través de grupos de trabajo de integración tripartita (Estado, trabajadores y empleadores) así como de otros organismos de más amplia participación de la sociedad civil (Foro Económico y Social del Mercosur), estimularon las iniciativas para la incidencia.

Entre lo que se podría identificar como estrategias de incidencia, tienen un papel particular las mujeres sindicalistas y las de ONGs. Sus principales líneas se concretaron en: la creación de la Comisión de Mujeres de la CCSCS, Mercosur, en 1997; la formación de articulaciones de organizaciones de mujeres para la discusión y la elaboración de propuestas; el apoyo de agencias de Naciones Unidas y la cooperación internacional a las ONG de mujeres o mixtas para realizar actividades.¹²

Los logros alcanzados en este aspecto, son de diferente naturaleza y significación. Por un lado, se creó un espacio formal de representación de los intereses de género en el proceso de integración, Reunión Especializada de la Mujer (REM)¹³. El objetivo de la REM, es contribuir al desarrollo social, económico y cultural de las comunidades de los países miembros (1998).¹⁴ Sin embargo, la debilidad que subyace a la conquista de este espacio en la estructura institucional del Mercosur, es su carencia de recursos financieros y humanos para encarar su labor. A su vez, no ha desarrollado en la mayoría de los países, lazos con el movimiento de mujeres y por lo tanto, no ha incidido prácticamente en la discusión de los diferentes temas, mostrando una participación marginal, y alejada del proceso de negociaciones.

Probablemente, una de las conquistas más importantes desde el punto de vista social y de la equidad de género en el proceso de integración regional del Mercosur se ubica en la Declaración Sociolaboral. Esta Declaración surge como resultado de una propuesta del Subgrupo N° 10 y N° 11¹⁵, inspirada en el Capítulo de la Comunidad Económica

¹² Foro Regional de ONGs preparatorio de la Cumbre de Beijing en Mar del Plata, Foro de ONGs de Beijing; Seminarios: UNIFEM/FLACSO/IDB en São Paulo (1995), Consejo Nacional de la Mujer de Argentina con apoyo de la Unión Europea, Buenos Aires (1995), "Segundo Seminario sobre Mujeres y Mercosur", organizado por UNIFEM, São Paulo, con participación de OIT, sindicalistas, parlamentarias, académicas e integrantes del movimiento de mujeres (1997).

¹³ Declaración Conjunta de las responsables gubernamentales de la formulación y ejecución de las políticas para la mujer de los países del Mercosur, Río de Janeiro, 3 y 5 de diciembre de 1997.

¹⁴ Resolución del Grupo Mercado Común (GMC) 22/98/1998. Las representaciones son gubernamentales y pueden contar con el asesoramiento de asociaciones regionales sin fines de lucro.

¹⁵ El Mercosur formó 10 Subgrupos de trabajo para articular su labor con el Grupo Mercado Común, integrados por delegaciones tripartitas (de los cuatro países) en diversas áreas temáticas: Asuntos comerciales, Asuntos Aduaneros, Normas técnicas, Política Fiscal y Monetaria, Transporte Terrestre, Transporte Marítimo, Política Industrial y Tecnológica, Política Agrícola, Política Energética,

Europea sobre Derechos Sociales Fundamentales de los Trabajadores. Consiste en un sistema de reglas laborales y sociales que garantizan iguales derechos y condiciones de trabajo para los trabajadores que circulen libremente por los cuatro países. Fue aprobada por el Consejo del Mercado Común al tiempo que se creó la Comisión Sociolaboral del Mercosur (1998)¹⁶.

La Declaración es un reconocimiento conjunto del mínimo de derechos que asisten a los trabajadores en el contexto de la integración y la mundialización de la economía. El capítulo sobre derechos individuales, incluye artículos sobre no discriminación y promoción de la igualdad¹⁷. Al respecto, se señala: *“Los Estados parte se comprometen a garantizar mediante la legislación y las prácticas laborales la igualdad de tratamiento y oportunidades entre mujeres y hombres”*

Lamentablemente, esta declaración no ha influido significativamente en el comportamiento de los empleadores de la región, entre otras cosas por su falta de efecto jurídico vinculante. Su escasa influencia debe entenderse también a la luz de la relativamente débil incidencia de las mujeres en el ámbito de lo público y en particular, en el movimiento sindical en la región¹⁸.

Por lo tanto, la posibilidad de transversalizar la perspectiva de género en la estructura institucional del Mercosur se ha enfrentado al reducido espacio de la dimensión social en este proceso. Por su parte, en la medida que el movimiento sindical ha jugado el rol protagónico como actor social, y dado que la presencia de las mujeres y de la temática de género en el ámbito sindical es relativamente reducida en cada uno de los países, los logros derivados de la consideración de los impactos sobre las relaciones de género han sido relativamente escasos.

En lo que hace a los trabajos de carácter analítico sobre impactos de género (Espino 1999a, 1999b, 1999c, 2000a, 2000), estos abordan temáticas relativas a los posibles impactos a través del mercado laboral debido a los efectos del proceso de integración sobre las estructuras productivas. Los análisis han enfatizado, desde el punto de vista formal, la necesidad de lograr la observancia e incrementar los estándares laborales para trabajadores de ambos sexos (Ulshoeffter s/f)¹⁹ Si bien los textos de la OIT han sido

Coordinación de Políticas Macroeconómicas. El SGT11 (1992) sobre "Asuntos Laborales, Empleo y Seguridad Social" tuvo las mismas funciones que el resto de subgrupos, sobre la temática laboral (Relaciones Individuales de Trabajo; Relaciones Colectivas de Trabajo; Empleo; Formación Profesional; Salud y Seguridad; Seguridad Social; Sectores Específicos; Principios) A partir de diciembre de 1994, la nueva institucionalidad del MERCOSUR aprobada en Ouro Preto, Brasil, sustituyó el Subgrupo N°11 por el 10.

¹⁶ Organismo tripartito, auxiliar del GMC, de carácter promocional y no sancionatorio con el objetivo de fomentar y acompañar la aplicación de la Declaración Sociolaboral del Mercosur.

¹⁷ “Todo trabajador tiene garantía de efectiva igualdad de derechos, tratamiento y oportunidades en el empleo y la ocupación, sin distinción o exclusión por motivo de raza, origen nacional, color, sexo, u orientación sexual, edad, credo, opinión política o sindical, ideología, posición económica o cualquier otra condición social o familiar en conformidad con las disposiciones legales vigentes. Los Estados parte se comprometen a garantizar la vigencia de este principio de no-discriminación: en particular se comprometen a realizar acciones destinadas a eliminar la discriminación que atañe a los grupos en situación desventajosa en el mercado de trabajo”.

¹⁸ Cabe destacar que, sin embargo, las trabajadoras integraron la Comisión de Mujeres de la CCCS, Mercosur, en 1997.

¹⁹ Entre los resultados del trabajo del Subgrupo N°11 hacia 1995, se cuenta la consideración de 35 Convenciones Internacionales de Trabajo, entendidas como esenciales y de vital importancia. Estas deberían ser incluidas en los acuerdos sucesivos de legislación y nivelación de las normas nacionales.

reconocidos como un esquema básico de regulación para los cuatro países, la negociación y los consensos sobre estándares mínimos de trabajo es difícil, por el hecho de que no es obvio para todas las partes que puedan resultar ganadores observando los mismos. En lo que respecta a los derechos de las trabajadoras, una de las principales necesidades señaladas es el fortalecimiento de su representación en las negociaciones referidas a condiciones de empleo así como en materia de política comercial. Entre las recomendaciones se señala que la acción sindical exclusivamente no es suficiente y requiere el apoyo de otras organizaciones (de mujeres, ONGs, cooperativas, redes) para mejorar el acceso a la información sobre derechos y estándares laborales de manera de fortalecer su capacidad para la acción colectiva, y a la vez mantener y defender los derechos de las trabajadoras formales e informales.

Las principales debilidades en los hallazgos, están dadas por la escasez de trabajos empíricos que indaguen, con una perspectiva económica, sobre los efectos de los cambios en la política comercial y el intercambio regional en el mercado laboral con un enfoque de género. Los trabajos que abordan estas temáticas no logran cuantificar los impactos. Otra debilidad es la escasez de estudios sobre otras áreas diferentes a las de mercado laboral e incluso, desde perspectivas más amplias que las del empleo formal.

III.2.2. Tratado de Libre Comercio Unión Europea México (TLCUEM)

En 1997, el gobierno mexicano y la Unión Europea firmaron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, que entró en vigor el 1 de octubre de 2000. El Acuerdo incluye la institucionalización de un diálogo político, la ampliación de la cooperación, y acciones comerciales y económicas a través de una liberalización preferencial y bilateral del comercio de acuerdo con las reglas de la OMC.

Un análisis con enfoque de género de este tratado surge del Proyecto “Una perspectiva de género en las prácticas y políticas de la Unión Europea y de Latinoamérica”²⁰ cuyo objetivo es contribuir al desarrollo y la institucionalización de la igualdad de género en las relaciones y acuerdos comerciales entre la UE y Latinoamérica. En este proyecto se concluye que el TLCUEM no ha incorporado una perspectiva de género, a pesar de los diferentes compromisos regionales e internacionales contraídos por los gobiernos involucrados. Se destaca que éste, asume el comercio como un fin en sí mismo, y no como uno de los medios para avanzar hacia un desarrollo que implique niveles de vida dignos y beneficios distribuidos con equidad. Al mismo tiempo, se señala la debilidad de preocupaciones sociales clave, como la necesidad de impulsar la democracia, el diálogo político y el respeto a los derechos humanos y la equidad de género, ya que no existen instrumentos ni están previstos los procedimientos para su implementación. El hecho que el TLCUEM no aborde temas de género, sociales o de desarrollo sostenible, resulta sorprendente, ya que incluye una cláusula que estipula que la relación se basa en el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos fundamentales.

Las organizaciones que han trabajado en este proyecto estiman que un análisis de género de los acuerdos y de las negociaciones es esencial para que tales políticas comerciales puedan acercarse a los intereses de las personas. Este análisis podría generar una actitud esperanzadora con respecto a la corrección de las desigualdades en

²⁰ Coordinado por tres organizaciones: GEM, WIDE, CISCSA en colaboración con expertas en el tema de las tres regiones involucradas: Europa, MERCOSUR y México.

los países firmantes, al mismo tiempo que incorporar al debate sobre comercio y género, las causas que generan la injusticia y la exclusión social.

El marco de análisis de género que se presenta en WIDE (2001) y Espino; Staveren (2001) se basa en los derechos humanos fundamentales, particularmente los derechos sociales y económicos, y considera tres aspectos: a) la relación entre los roles sociales y reproductivos de las mujeres y el acuerdo comercial; b) las relaciones entre un acuerdo comercial y la situación de las mujeres en la producción para el mercado; c) las relaciones entre los acuerdos comerciales y los derechos políticos, económicos, sociales y culturales de las mujeres.

Se considera que el compromiso de poner en marcha la Plataforma para la Acción (Beijing, 1995) debería ser punto de partida y base para las futuras relaciones comerciales entre la UE y México, destacando la relación mutuamente fortalecedora entre desarrollo sostenible e igualdad de género. Por su parte, la Resolución sobre género (1995) y la Regulación sobre género (1998) de la UE, deberían servir de guía y marco para documentos de negociación.

Se señala la importancia de evaluar la manera en que las tareas reproductivas de las mujeres y las relaciones de género en el hogar interactúan con el impacto generado por un acuerdo comercial en el ámbito regional o nacional. También se plantea si éste permite a las mujeres superar los obstáculos derivados de la articulación de sus roles reproductivos y su trabajo para el mercado y aprovechar las oportunidades creadas, o si, en el peor de los casos, se agrava la discriminación en contra de las mujeres. Estas interrogantes deberían plantearse para cada sector y subsector de la economía, especialmente en aquéllos donde las mujeres son más activas o están estrechamente ligadas al acuerdo comercial. Además, se deben examinar las distintas formas de discriminación a las que se enfrentan, los progresos obtenidos a través del tiempo y si la discriminación ha continuado o empeorado.

Respecto a la relación entre los acuerdos comerciales y los derechos políticos, económicos, sociales y culturales de las mujeres, se ha destacado la necesidad de evaluar hasta qué punto éstos se respetan y son promovidos, o si por el contrario se dificulta el avance en la materia. Un aspecto importante del empoderamiento de las mujeres es el avance de su capacidad organizativa para defender mejores condiciones frente a la explotación en el trabajo (derecho a la sindicalización, a la negociación colectiva). En cuanto a derechos políticos, un análisis de género de un acuerdo comercial debe preguntarse si han sido tomados en cuenta en su diseño y de que manera. Esto implica considerar si las mujeres tuvieron la posibilidad de participar en el proceso de toma de decisiones originado en torno al acuerdo (por ejemplo a través de consultas) y cuántas de ellas tienen poder de decisión en el ámbito de políticas regionales o nacionales. Asimismo, un análisis de género debe examinar qué instrumentos dentro de un acuerdo comercial permiten garantizar los derechos de las mujeres.

Se considera que en las negociaciones se ha excluido a actores fundamentales, como los sindicatos, las organizaciones sociales y las de mujeres. Si bien la Cláusula Democrática despertó expectativas en la sociedad civil, ya que fue concebida como un paso adelante para convertir el comercio en un medio de desarrollo sostenible y en un instrumento para garantizar los derechos humanos, la misma no hace mayor alusión a convenciones

especiales en materia de derechos sociales, culturales y económicos, en la promoción de la igualdad de la mujer o de sus derechos políticos. Además, su contenido es muy general y no incluye instrumentos para garantizar su cumplimiento. Para la UE, esta cláusula forma parte de todos sus acuerdos comerciales y desde su punto de vista, es lo que diferencia el TLCUEM del TLCAN. Sin embargo, al carecer de instrumentos para su implementación, se convierte en una declaración de intención: el TLCUEM, a diferencia del TLCAN, ni siquiera incluye acuerdos paralelos en medio ambiente o asuntos laborales.

Si bien se institucionaliza un "diálogo político", los lineamientos son generales, y no garantiza que las representantes de las mujeres organizadas participen en la toma de decisiones o como representantes oficiales o que puedan ser consultadas sobre los contenidos del diálogo. La referencia al principio de buen gobierno y estado de derecho no constituye una garantía suficiente para que las mujeres aseguren su derecho a la participación y a la consulta. Su contenido no sugiere ni garantiza que los temas de diálogo político incluirán los relacionados con género.

Existen referencias a los temas relacionados con la información (incluyendo la difusión de los propios acuerdos), pero no se hace alusión al problema de la igualdad en el acceso para todos los ciudadanos, especialmente los más desfavorecidos, como las mujeres con bajo nivel educacional. También se contempla la colaboración en la lucha contra el tráfico de drogas, el lavado de dinero y los precursores químicos, pero no se hace alusión alguna al tráfico de mujeres.

Finalmente, el Artículo 40 del Acuerdo establece la posibilidad de recurrir al Comité Especial sobre Propiedad Intelectual en situaciones perjudiciales en esta materia. Sin embargo, estas situaciones son definidas en términos de la protección de los derechos de propiedad, no de la protección de los usuarios y usuarias. La posibilidad de que los métodos y los conocimientos tradicionales en agricultura o medicina, muchos de ellos controlados por mujeres indígenas, puedan resultar en un beneficio económico para ellas, está limitada por el sistema de patentes de propiedad intelectual.

Las recomendaciones que surgen del proyecto y que abarcan también al Acuerdo Marco Unión Europea - Mercosur, se basan principalmente en²¹: el ejercicio de la coherencia por parte de la Unión Europea, entre sus políticas de igualdad de oportunidades y su política exterior comercial y de cooperación al desarrollo; la participación de la sociedad civil y de las mujeres en el monitoreo de los derechos sociales, culturales, políticos, laborales, y en todas las fases de negociación e implementación de los acuerdos; la implementación de mecanismos de co-responsabilidad de las empresas, para que los códigos de conducta no sean opcionales; la existencia de un Mecanismo Institucional de Igualdad de Oportunidades para incluir en el organigrama de funcionamiento de las negociaciones de los acuerdos; el desarrollo de la investigación para analizar el efecto de las políticas de comercio en las mujeres, para generar propuestas dentro de los acuerdos; el desarrollo de un sistema de indicadores de género que tome en cuenta los distintos roles, responsabilidades y condiciones de mujeres y hombres, identificando cambios en la situación de mujeres como resultado de programas, proyectos o políticas.

²¹ Resultados de la "Consulta Nacional para la Inclusión de la Perspectiva de Género en los Acuerdos Comerciales", México, 26 y 27 de octubre de 2000 y la "Consulta Regional MERCOSUR", Río de Janeiro 30 de noviembre al 1 de Diciembre de 2000.

III.2.3. ALCA

La Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA), fue lanzada en 1994 por gobiernos de 34 países, constituyendo, de conformarse, la mayor Zona de Libre Comercio del mundo, con una población de 765 millones de habitantes (14% de la población mundial), una extensión geográfica de 39.797.000 de km² (29.8% del total mundial), cuyo producto representa 36% del Producto Interno Bruto (PIB) agregado de todos los países del mundo y su comercio controlaría un 22% del total mundial. Los gobiernos involucrados en el ALCA están trabajando para lograr la mayor integración regional entre países desarrollados y en desarrollo, con el objetivo de liberalizar el comercio de bienes y servicios para el 2005.

Las negociaciones del ALCA abarcan el comercio de bienes y servicios, las inversiones, los derechos de propiedad intelectual. A la liberalización del intercambio de bienes por la vía de la eliminación de barreras arancelarias y para arancelarias, entre otras, se agrega el capítulo de comercio de servicios, cuya meta es liberalizar estas transacciones en un marco de negociación compatible con el *GATS* ²².

Con respecto a los contenidos de género de las propuestas para las negociaciones, Anderson (2002) señala las deficiencias del ALCA en esta materia. La autora puntualiza que no hay ninguna referencia en el borrador oficial sobre el impacto de género que el acuerdo originaría. La declaración de la Tercera Cumbre de las Américas proclama que los gobiernos están comprometidos con la promoción de la equidad de género, pero no hay detalles específicos sobre la manera en que se va a lograr esta pretensión.

Este acuerdo ha generado una fuerte resistencia desde diversos sectores de la sociedad civil. Un ejemplo de esto es el documento *Alternativas para las Américas*²³ que expresa, según señala su prólogo, la determinación de construir una alternativa al ALCA con base en un conjunto de propuestas que se estructuraron de acuerdo al siguiente esquema: Principios generales, Derechos humanos, Medio ambiente, Laboral, Migración, Rol del Estado, Inversión extranjera, Finanzas internacionales, Derechos de Propiedad Intelectual, Desarrollo energético sustentable, Agricultura, Acceso a mercados y reglas de origen, Cumplimiento y resolución de disputas y Conclusiones.

La situación de las mujeres con relación al ALCA se aborda principalmente en el marco de los derechos humanos, incluyendo no sólo los civiles y políticos o garantías individuales, sino los colectivos: económicos y sociales, culturales, ambientales y de los

²² Las negociaciones sobre el *GATS* en la OMC se encaminan hacia la definición de "listas positivas" que permitan determinar qué segmentos del sector de servicios se van a liberalizar en cada país, de acuerdo a su grado de desarrollo y a los intereses nacionales. Para muchos analistas, el tratado de servicios del ALCA tiene un alcance más amplio que el definido por la OMC.

²³ Del 15 al 18 de abril de 1998, en la Cumbre de los Pueblos de las Américas en Santiago de Chile, se expresó el "... rechazo colectivo a la agenda neoliberal dominante que promueve la liberalización del comercio y la inversión, la desregulación, la privatización y políticas económicas dirigidas por el mercado como fórmula para el desarrollo. La Cumbre de los Pueblos se centró en la construcción de una alianza hemisférica social en torno a alternativas concretas y factibles, al tiempo que los presidentes y primeros ministros de nuestras naciones se reunían con el propósito de negociar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Es de suponer que el ALCA seguirá los pasos de los acuerdos anteriores, como el TLCAN, expandiendo el alcance del neoliberalismo en el hemisferio" *Alternativa para las Américas*.

pueblos y comunidades, prestando especial atención a los mecanismos para asegurar la erradicación de todas las formas de discriminación y opresión sobre la mujer. Entre los principios rectores de los Derechos humanos se destaca el respeto a la Convención Internacional sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW por su sigla en inglés).

La situación particular de las mujeres se considera en diversos capítulos, tanto en relación a la necesidad de implementar iniciativas especiales para asegurar su acceso al debate, como respecto al objetivo de reducir desigualdades. La sustentabilidad se discute ampliamente, incluyendo la sustentabilidad social, la protección del bienestar de niñas y niños, como también de grupos familiares y los derechos de las minorías. También se menciona a las mujeres en el capítulo de Medio ambiente, donde se hace referencia a la necesidad de restringir inversiones que pudieran agravar problemas sociales y ambientales, de manera de evitar sus impactos desproporcionados sobre los sectores más vulnerables de la sociedad, como las mujeres y los pueblos indígenas.

En lo que hace a los derechos laborales, se destaca la necesidad de una Cláusula de Derechos de las Trabajadoras y los Trabajadores que obligue a respetar, en particular, los Convenios 100 y 111 sobre la igualdad de remuneración entre hombres y mujeres por un trabajo de igual valor, y sobre la prevención de discriminación en el empleo.

Con relación al desarrollo de la agricultura se plantea la reforma agraria como mecanismo para legitimar los derechos de propiedad de los pequeños productores, incluidas las mujeres y los trabajadores rurales sin tierra y el reconocimiento al trabajo asalariado y no asalariado de la mujer, tomando en consideración las responsabilidades desiguales asignadas a la mayoría de las mujeres en la crianza de los niños, el cuidado de la familia y el trabajo doméstico en el medio rural.

Una serie de avances en términos del desarrollo de distintos planteos sobre ALCA y situación de las mujeres se ha realizado por parte de las organizaciones de mujeres tales como la RIGC y Red de Mujeres Transformando la Economía (RMTE). Estos análisis parten de que debido a los diferentes roles sociales y expectativas de hombres y mujeres, existe discriminación y por lo tanto, diferencias en el acceso a los recursos. Esto lleva a que los individuos de distinto sexo vivan de manera diferente los impactos de este nuevo contexto.

En este sentido se señala que los acuerdos comerciales deberían internalizar el valor del trabajo no remunerado de las mujeres –relacionado con la reproducción social y biológica, que no se valora económicamente–, y reconocer su papel como parte fundamental del mantenimiento de la economía. La liberalización y la desregulación que promueve el acuerdo amenaza con debilitar sistemas como los de salud, educación, seguridad social, lo que tiende a perjudicar en mayor medida a las mujeres debido a su mayor vulnerabilidad relativa y a la sobrecarga que puede originar en el área de la reproducción (son quienes terminan tomando a su cargo las tareas de cuidado de los niños, los enfermos, los ancianos, cuando el Estado o las instituciones no lo hacen). La reestructuración del aparato productivo de los países involucrados en el ALCA pone en juego el rol femenino tanto en la producción como en la reproducción social.

Se considera que el género es transversal al conjunto de aspectos que deben ser incorporados en los acuerdos comerciales, tales como los derechos humanos, las

migraciones, los derechos de propiedad intelectual, los aspectos laborales y sindicales. Se recomienda incorporar un análisis sobre la forma en que el ALCA podría afectar a las mujeres y a los hombres de manera diferenciada, para que no se incremente la carga del trabajo de las mujeres, se profundice su indigencia y se desestime el impacto de severas transformaciones en la esfera económica y social.

En síntesis, puede decirse que las recomendaciones que surgen de los distintos documentos destacan que el análisis de género contribuye al mayor conocimiento de los efectos económicos y sociales de los acuerdos, a garantizar la equidad social y la eficiencia en la asignación de los recursos; señalan la prioridad de incorporar mujeres en los espacios de negociación y en las delegaciones comerciales, así como de evaluar el impacto sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género relevando y procesando información económica y sociodemográfica desagregada por sexo.

III.2.4. Otros acuerdos comerciales

Mercosur - Unión Europea

El Acuerdo Marco Interregional firmado el 15 de diciembre de 1995 en Madrid es el documento fundacional del proceso de negociaciones entre el Mercosur y la UE. Se establecen tres objetivos o niveles para la construcción de acuerdos entre ambas regiones, proceso que deberá culminar en un acuerdo de asociación interregional. Los tres niveles son: el político, que tiene como objetivo impulsar un diálogo cuyas temáticas centrales son la democracia, la paz y los derechos humanos; el de la cooperación, que procura desarrollar y profundizar vínculos de cooperación económica, social y cultural, y técnica y financiera; y finalmente, el nivel de los acuerdos comerciales, que tiene como objetivos la liberalización bilateral y recíproca del comercio de bienes y servicios, promoción de la apertura para las inversiones y protección a los derechos de propiedad intelectual entre otros.

El Acuerdo Interino entre el Mercosur y la UE no contiene instrumentos especiales que puedan ser de utilidad para cambiar el estado actual de desigualdad de género. En ninguno de los documentos y comunicados se alude de modo explícito ni indirecto al tema de la igualdad de oportunidades entre mujeres y varones. Existen sí, importantes y reiteradas menciones a la defensa y promoción de los derechos humanos.

Espino y Staveren (2001) consideran los acuerdos del Mercosur y México con la Unión Europea. Los objetivos son por un lado, contribuir al análisis de los impactos de las políticas comerciales y del comercio internacional sobre la equidad de género; por otro, contribuir a los procesos de incidencia política de las mujeres y sus organizaciones, a identificar los principales problemas e interrogantes, y las necesidades y vacíos de conocimientos en la temática. Con estos objetivos desarrolla una propuesta de indicadores que relaciona variables vinculadas a la política comercial, el comercio internacional y las actividades productivas con la situación de las mujeres y las relaciones de género.

La justificación del trabajo se basa en la importancia de los acuerdos comerciales entre la Unión Europea y América Latina, debido a la magnitud de las dimensiones físicas, demográficas y económicas de los actores involucrados; la significación comercial,

económica y política de los acuerdos; la oportunidad de que los gobiernos en colaboración con organizaciones de la sociedad civil y de mujeres puedan aportar a la evaluación de las políticas y prácticas comerciales desde el punto de vista del desarrollo humano y la equidad de género. Por su parte, los gobiernos representados en estos acuerdos están comprometidos a respetar y aplicar compromisos contraídos en el ámbito internacional para el avance en la situación de las mujeres. En particular, la política de la Unión Europea respecto a la equidad de género debería conducir a la incorporación de la igualdad de oportunidades para mujeres y hombres en todas sus políticas y actividades, incluidas las relaciones externas, máxime considerando la existencia de importantes desigualdades sociales y de género, en América Latina, la región con mayor desigualdad en el mundo.

Este trabajo encuentra que los acuerdos comerciales no han tomado en cuenta los derechos económicos y sociales de las mujeres y hombres, haciendo caso omiso a los acuerdos internacionales firmados en el marco de la ONU y la OIT. La omisión no es solamente en el contenido escrito de los tratados, sino que se da también en la práctica. Las oportunidades de empleo que se generan con el comercio han llegado a violar los derechos laborales y humanos de los trabajadores, como en el caso las mujeres en la industria maquiladora de México.

Unión Europea

Uno de los principales antecedentes en términos de la inclusión de la perspectiva de género para tratar las cuestiones sociales en el contexto de la integración económica regional, se halla en las distintas etapas de formación de la Comunidad Económica Europea, posteriormente Unión Europea (UE). En este sentido, debe hacerse referencia al Tratado de Roma, la constitución fundacional de la UE firmada en 1957, que en el artículo 119 compromete a los Estados a aplicar el principio de igualdad de retribución entre hombres y mujeres para un mismo trabajo. En 1989 se firma la Carta Social, en la que se incluyeron declaraciones de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, no solamente sobre igualdad de remuneraciones sino también, respecto a la educación, la protección social y en cuanto a “conciliar las responsabilidades en el trabajo y la familia”. En 1993, el Libro Verde sobre Política Social Europea, hacía un llamamiento al reconocimiento de una nueva realidad donde las mujeres son trabajadoras asalariadas y jefas de familia.

El Tratado de Amsterdam de 1997, integra los artículos del Protocolo Social de 1991 en las disposiciones que se refieren a la política social, educación, formación y juventud e incluye una cláusula de anti-discriminación que menciona explícitamente la discriminación basada en el sexo. La igualdad de oportunidades es identificada como uno de los objetivos de la Comunidad así como la adopción del enfoque “*mainstreaming*” para lograr dichos objetivos.

A pesar de estas declaraciones y la presencia de la preocupación por la igualdad de oportunidades en base a criterios económicos o sociales, se considera que los logros alcanzados son insuficientes, y en algunos casos limitados ya que aunque la política de Igualdad de Oportunidades es una de las áreas de política social más desarrollada, ha estado siempre en desventaja cuando se la compara con el espacio real de la integración económica (De la Cruz 1997).

El desarrollo de la legislación sobre tratamiento igualitario y su implementación ha sido lento y difícil ya que existe una gran diferencia entre simplemente acordar sobre diversos aspectos deseables de la legislación y efectivamente promover las políticas de oportunidades igualitarias. En última instancia, la responsabilidad de la promoción de políticas de igualdad de oportunidades recae sobre los gobiernos nacionales, y las realidades de los países se evidencian diferentes. Los resultados muestran que las medidas de oportunidades igualitarias prevalecen en el sector público en relación con el privado, aunque en términos generales el aumento en el empleo femenino en los países de Europa se ha dado conjuntamente con nuevas formas de segregación ocupacional por género y persistentes desigualdades. Las mujeres siguen aglutinadas en empleos típicamente femeninos, trabajos temporarios y actividades mal remuneradas. Es necesario tener en cuenta que los mayores progresos en lo que hace a la legislación social de la Unión Europea han tenido lugar en un período de profunda recesión económica, en cuyo contexto las medidas de oportunidades igualitarias pueden parecer un lujo innecesario.

Las movilizaciones femeninas a nivel europeo para sustentar el tratamiento igualitario han sido bastante limitadas. Existe un Comité de Derechos de las Mujeres en el Parlamento Europeo, y también un grupo de mujeres europeas establecidas en Bruselas como centro de presión al Parlamento Europeo en lo que hace a temas de tratamiento igualitario, aunque resulta difícil evaluar su impacto (Coyle 1999).

TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que involucra a México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá entró en vigencia en 1994. El TLCAN ha incorporado la temática social en el Acuerdo Suplementario sobre Asuntos Laborales, que plantea temas de género en dos de los once “principios guía que los países se comprometen a promover, sujetos a la legislación nacional (de cada país) pero sin establecer estándares mínimos comunes”. Estos dos principios son: la eliminación de discriminación en el empleo y la igualdad para hombres y mujeres. Estos son sólo generales y su falta de cumplimiento no implica una sanción comercial directa. El acuerdo busca sobre todo, el cumplimiento de las respectivas legislaciones nacionales; su efectividad se ve limitada por el hecho de que los mecanismos de apelación a la Comisión Laboral Trinacional y de creación de Comités de Expertos en Evaluación son sumamente engorrosos y difíciles de implementar.

UNIFEM (1999) procura evaluar los efectos del TLCAN sobre el empleo y los salarios de las mujeres en México. Se trata de un trabajo relativamente pionero en términos de analizar impactos, y se aproxima a su objetivo a través de un estudio que identifica tres sectores como los más afectados por el TLC --textiles y vestimenta, productos agrícolas de exportación y la industria maquiladora--; a partir de esto intenta conocer el impacto en la situación de las mujeres. Pese a ello, las autoras señalan que las características del estudio no permiten distinguir este efecto de aquellos que obedecen a otras políticas económicas aplicadas simultáneamente.

Se señala que el impacto del tratado en el empleo en general y particularmente en el de las mujeres en México no ha sido uniforme. En los sectores que tienen un alto dinamismo exportador, como el de la fabricación de prendas de vestir, las mujeres pudieron recuperar puestos de trabajos perdidos en años previos, pero a costa de

menores salarios. También se constata un desplazamiento del empleo femenino en el sector, muchos puestos de trabajo pasan a ser ocupados por hombres. Este proceso obedece, en parte, a la dinámica que imprimió el TLC para la industria textil y del vestido, y también a que en otros sectores de la economía no se crearon empleos suficientes. Las ocupaciones informales crecieron sustancialmente, y la cantidad de mujeres que trabajan en la informalidad es más elevada que la de hombres. Las ocupaciones femeninas en el sector textil se canalizan hacia micro-empresas (de menos de cinco trabajadores), donde no hay condiciones contractuales que cubran seguros y otros costos. Muchos de estos nuevos empleos constituyen un incremento en la ocupación, pero muchas veces en condiciones laborales precarias.

La estrategia de las mujeres para la búsqueda de empleo ha sido la emigración de las zonas rurales a las urbanas, al norte de México o a Estados Unidos. El efecto del TLC sobre el empleo rural implicó un incremento de las jornadas de trabajo, pero no mejoró las condiciones de vida de los trabajadores y trabajadoras agrícolas. Creció la proporción de mujeres jornaleras en los cultivos de exportación, con jornadas más largas, porque trabajan más tiempo a destajo y porque tienen que realizar el trabajo doméstico. En lo que se refiere a la industria maquiladora de exportación, el empleo femenino creció en términos absolutos, en particular aquel que se realiza fuera de la zona fronteriza, en unidades laborales más pequeñas y con menores remuneraciones. Este sector de crecimiento dinámico muestra un importante desplazamiento de la fuerza de trabajo femenina por la de los varones, que ha llevado a las mujeres a buscar otro tipo de empleos o a aceptar peores condiciones laborales y salariales para hacer frente a la competencia masculina.

Whitehead (2000) analiza los impactos sobre las mujeres de la implementación del TLCAN, que puso a México en una posición más ventajosa frente a Estados Unidos respecto a los países caribeños. Estudia los casos de Barbados, Jamaica, Santa Lucía y Trinidad y Tobago y concluye que mientras que las industrias basadas en bajos salarios podrían trasladarse a México, el Caribe, debido al mayor nivel educativo de su población, podría atraer industrias basadas en alta tecnología. El impacto sobre las mujeres sería diferencial por país: para Trinidad y Tobago sería beneficioso, para Barbados y Santa Lucía también a pesar de la discriminación en el acceso al empleo existente. Para Jamaica, dado que las mujeres se emplean en sectores que enfrentan la competencia de México (agricultura y vestimenta), el impacto sería perjudicial porque implicaría una pérdida de empleo. Se plantea que existirán oportunidades para las mujeres por la creación de empleos en el sector servicios, para aprovecharlos deberían estar preparadas para anticiparse a los desafíos y ser pro-activas en identificar, crear y explotar las oportunidades que se les presentan.

También los efectos del TLCAN han sido analizados por medio de modelos de equilibrio general. Los resultados difieren entre sectores, aquellos menos productivos y que emplean mano de obra menos calificada en los países de mayor desarrollo son los que más pierden, y los sectores equivalentes en el país de menor desarrollo pueden ser los que más salen ganando si logran afrontar el desafío de aumentar su productividad (Frohmann 1999).

Un análisis de los efectos del TLCAN para Estados Unidos (Riley y Reyna 2001) argumenta que los mismos son negativos, ya que ha implicado la pérdida de empleos (766.000 oportunidades laborales eliminadas entre 1994 y 2000) principalmente en el

sector manufacturero. Esto ha afectado principalmente a los trabajadores no calificados, quienes además han sufrido por la reducción de sus salarios y el incremento de las desigualdades salariales. También han visto debilitarse su poder de sindicalización con los consecuentes perjuicios en la calidad de los empleos.

III.2. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

El análisis de los acuerdos en el ámbito de la OMC, se basa en estudios realizados sobre la situación actual de las mujeres, de manera de poder evaluar que significación o efectos tendrían los cambios que se vienen negociando. Se ha considerado a las mujeres en su rol de consumidoras y de trabajadoras, así como en su rol reproductivo y productivo.

Los trabajos sobre Mercosur y género básicamente se vinculan a los posibles efectos sobre el mercado de trabajo urbano, aunque de manera imprecisa a la hora de establecer los sectores de mayor vulnerabilidad. Esta imprecisión se debe a que el proceso estuvo enmarcado en la aplicación de un conjunto de políticas económicas de amplio impacto sobre el mercado laboral, lo que dificulta la identificación de los efectos debidos estrictamente a la apertura comercial. Una serie de trabajos de carácter comparativo sobre la evolución de diferentes variables del mercado de trabajo acompañaron las evaluaciones de lo acontecido a nivel social y de género a largo de la década de los 90: costos laborales, exclusión social, etc. Sin embargo, como se señaló anteriormente, no logran vincular directamente los cambios verificados con el proceso de integración regional. Otros trabajos analizan el acuerdo Mercosur enfatizando la necesidad de extender los estándares laborales, las propuestas de negociación colectiva y las cláusulas sociales.

En relación al TLCUEM, lo que también se extiende al Tratado Marco entre UE y Mercosur, las estrategias fueron variadas y complementarias. Se estudiaron y evaluaron los textos de los Acuerdos y las formas de negociación, se extrajeron implicaciones, se desarrolló la investigación, la capacitación y la incidencia.

En el ámbito de la investigación, se puede destacar la propuesta de Espino y Staveren (2001). Esta iniciativa resulta bastante innovadora tanto como herramienta para su uso político, como por su calidad de propuesta metodológica audaz en términos teóricos. El trabajo señala de manera explícita el marco de análisis para el enfoque de género y precisa el alcance de este concepto a ciertas dimensiones: la posición socioeconómica de hombres y mujeres y su participación diferencial en la esfera productiva y reproductiva. Las autoras diseñan un sistema de indicadores que busca relacionar las variables vinculadas a la política comercial, al comercio internacional y a las políticas productivas, con la situación de las mujeres y las relaciones de género. En su mayoría estos indicadores se presentan como elasticidades, o sea, el porcentaje en que cambia una de las variables (numerador) como consecuencia del porcentaje de cambio en otra de las variables (denominador).²⁴

²⁴ Una elasticidad es frecuentemente usada en economía para identificar en qué medida la demanda por un tipo de bien disminuirá (aumentará) cuando el precio de otro bien se incrementa (disminuye). La razón para usar elasticidades es que ello posibilita establecer la existencia y la magnitud de la relación entre el comercio y otras variables. Si el valor resultante es alto (cercano a 1, o mayor que 1, o -1) esto indica una relación fuerte, mientras que un valor pequeño (próximo a 0 o al menos entre -1 y +1) estaría indicando una relación débil. Un valor igual a 0 indica la inexistencia de relación, mientras que valores positivos

Los análisis realizados en torno al ALCA son numerosos, aunque presentan un menor rigor en términos del análisis de género. Se parte de la hipótesis general de la mayor vulnerabilidad relativa de las mujeres frente a la liberalización y la desregulación de sistemas de salud, educación, seguridad social, y a la reestructuración del aparato productivo. Se ha procedido tomando la situación de distintos conglomerados de mujeres (trabajadoras urbanas, indígenas, mujeres rurales), sus intereses y necesidades prácticas y a partir de los aspectos que se negocian se plantearon los posibles impactos.

El marco de análisis es el de los derechos humanos, destacando la Convención Internacional sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW), y se tratan diversos aspectos, tales como la sustentabilidad social, el medio ambiente, los derechos laborales, al desarrollo de la agricultura. El concepto de género abarca los diferentes roles sociales (producción y reproducción) y expectativas de hombres y mujeres, la discriminación y las diferencias en el acceso a los recursos.

Se revisan los aspectos institucionales del tratado (normas internacionales de derechos de las trabajadoras, trabajo remunerado y no remunerado), las formas de negociación y participación de la sociedad civil.

El menor rigor al que se ha hecho referencia guarda relación por una parte, con la amplitud de los temas considerados y de las realidades afectadas, así como con el objetivo de las propuestas, que en muchos casos tienden a plantear el rechazo a todo tipo de negociaciones en ese marco.

Por su parte, no se han desarrollado aún actividades de investigación que prueben de manera empírica las hipótesis planteadas sobre los efectos de la apertura comercial.

El análisis de los tratados desde la perspectiva de género se ha basado pues, en diferentes estrategias y con diferentes grados de amplitud. El camino seguido en general ha pasado por identificar las áreas o sectores económicos vulnerables ante los acuerdos así como detectar en que medida las mujeres se hallaban representados en los mismos y en qué condiciones.

En este punto debe hacerse una diferencia que hace a los distintos resultados en términos de incidencia y propuestas; en el caso del Mercosur las sociedades civiles pertenecientes a los países que se integraron no tuvieron una postura radical contra el proceso, sino que éste más bien se vio como una alternativa frente al proceso de globalización. En ese sentido, la posición de las organizaciones sociales fue la de tratar de transformar y modificar el proceso atendiendo a los objetivos generales compartidos y en principio, alcanzables, dependiendo de la voluntad de los gobiernos. En el caso del ALCA la resistencia desde diversos grupos de la sociedad civil ha sido muy grande, se han conformado distintos grupos que critican la propuesta y proponen alternativas, y éstos están siendo muy activos en su rol de opositores.

indican una relación positiva, y negativos, una relación negativa entre las variables expresadas como elasticidades

III.3 SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

Diversas organizaciones de mujeres y feministas, redes regionales e internacionales han focalizado su trabajo en los últimos años en el análisis y la evaluación de los impactos de las políticas económicas y más en particular, las comerciales sobre las mujeres y las relaciones de género. La revisión de documentos de distintos tipos producidos por estas organizaciones pone de manifiesto la vastedad de esfuerzos realizados de manera creativa, para incursionar en un tema difícil, que contaba con escasos soportes tanto teóricos como metodológicos.

El análisis del contenido de los tratados muestra que, si bien en muchos casos contemplan la equidad de género, el desarrollo de mecanismos que la garanticen es lento y difícil. Ello se debe en parte a que la promoción de políticas de equidad en muchos casos se contraponen con la primacía de libre mercado que prevalece en las economías en desarrollo y en parte, a la existencia de discriminación. Debido a esto último, es falsa la idea de que la no incorporación de la perspectiva de género implica neutralidad, ya que en realidad supone un fuerte sesgo de género que refuerza la invisibilidad de las mujeres (Thorin 2001).

Debe señalarse que los obstáculos para el análisis de género aun se mantienen, no solamente por las limitaciones propias de los temas nuevos. De la misma forma que se ha señalado que en el caso del Mercosur, la incorporación de la perspectiva de género ha tenido dificultades tanto por las características del proceso como por las de los actores que han tenido mayor incidencia en lo social, esto puede también visualizarse en relación al TLCAN. Por ejemplo, la Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio (RMALC) tiene un vasto análisis sobre comercio considerando diversos tratados, no obstante, la cuestión de género se incorpora de manera marginal, a través de estudios o propuestas separadas del conjunto.

Los distintos esfuerzos han combinado la investigación, la acción política y la capacitación tanto de grupos de base como de dirigentes de ONGs, y otros grupos. Economistas y científicos sociales de diversas disciplinas han apoyado estas iniciativas aportando a través de la sistematización de estudios previos, así como a través de la generación de nuevos conocimientos. Los juicios de las organizaciones así como sus propuestas, se han apoyado también en los datos provenientes de los estudios existentes, así como en los aportes originados desde las múltiples experiencias de trabajo en comunidades, sindicatos, etc. Esta combinación de estrategias ha colocado importantes y afinadas preguntas que vinculan género, políticas comerciales y comercio desde perspectivas complejas, que incluyen el desarrollo sustentable, el combate a la pobreza y la distribución equitativa del ingreso, en el marco de los derechos humanos y las nociones de nuevas formas de ciudadanía.

Los análisis han enfatizado la importancia de focalizar la atención en la relación trabajo productivo y reproductivo, los factores de discriminación de género presentes en distintas esferas de lo público (social, económico, político), la jerarquización cultural establecida entre lo masculino y lo femenino. Conjuntamente, se ha considerado que tanto en el plano del conocimiento como de la acción y la incidencia política, la participación de mujeres en los procesos de toma de decisiones y negociaciones es fundamental, en tanto portavoces de los intereses de género. Así mismo, se considera un requisito indispensable el acceso a la información y el conocimiento para hacer planteos

alternativos, para lo cual se hace necesario contar con sistemas estadísticos que brinden información desagregada por sexo de las variables consideradas clave.

El accionar de las organizaciones se ha orientado más que a planteos generales respecto de las políticas de liberalización comercial, a la elaboración de propuestas concretas a partir de diversos tratados comerciales bilaterales o regionales, así como más recientemente, de las reglamentaciones y negociaciones que a nivel internacional se ubican en la órbita de la OMC.

No obstante, pese a los avances realizados, se perciben rezagos y vacíos que impiden transformar las demandas en propuestas alternativas. Tal como se señala entre los resultados de una consulta con numerosas organizaciones realizada en Canadá²⁵, quedan varios asuntos pendientes: nueva teorización feminista sobre género y comercio; investigación básica acerca del comercio que contemple el género de manera específica, ya que buena parte de la investigación existente ha consistido en popularizar análisis pasados o ha extrapolado aspectos de otros trabajos; investigación que examine los efectos del comercio sobre diferentes grupos de mujeres; relacionar comercio y medio ambiente e impactos sobre las mujeres; conocer más acerca de los temas de seguridad alimentaria, comercio de servicios, así como ligar temas de conflicto y seguridad con globalización.

Finalmente, como evaluación general puede señalarse que la insuficiente profundidad de los análisis de impactos de los TLCs en términos teóricos así como las carencias referidas al rigor metodológico, se explican por el conjunto de limitaciones que se han señalado en el primer capítulo. A favor de los resultados de las organizaciones sociales, debería señalarse que mostraron una enorme capacidad creativa para emplear los conocimientos a su alcance, aplicar la experiencia, y articular de una manera muy significativa estos saberes con la acción política de presión e incidencia. Así mismo, el apoyo de organizaciones de cooperación y de las Naciones Unidas fueron fundamentales para impulsar los procesos de investigación con mayor profundidad.

²⁵ Gender and Trade Canadian Consultation (2001)

IV. CONCLUSIONES FINALES Y PROPUESTAS

La búsqueda, recolección y el posterior análisis de la literatura que se expone a lo largo de este documento se dirigió a dos tipos de materiales, según una clasificación relativamente arbitraria. En el primer grupo, se intentó reunir la producción académica en la temática, la que prácticamente en su totalidad, proviene de universidades y centros de investigación de países del norte desde una perspectiva teórica alternativa a la corriente principal. Dentro del análisis de estos trabajos, que se desarrolla en el segundo capítulo, también se incluyeron documentos cuyo origen institucional se ubica principalmente en diferentes agencias de Naciones Unidas (UNCTAD, UNSRID, CEPAL, UNIFEM) y en el Banco Mundial. Estos se caracterizan en general, por presentar resultados de investigaciones o sistematizar información para sustentar hipótesis, interrogantes y desarrollos analíticos.

Un segundo tipo de literatura que se expone en el tercer capítulo, proviene de ONGs, organizaciones sociales mixtas y de mujeres, y redes temáticas. Su característica distintiva está dada por su finalidad, esto es, incidir políticamente. Se trata de documentos sustentados en diferente medida en trabajos de investigación realizados previamente, en sistematización de información y en algún caso, en investigaciones o propuestas metodológicas originales. De acuerdo a los objetivos generales planteados para esta investigación, estos documentos se orientan en su mayoría al análisis de tratados comerciales vigentes o en proceso de negociación. La selección fue acotada a los tratados o negociaciones que involucran a países del continente americano. En varios casos, su producción también respondió a la organización de seminarios convocados por agencias de Naciones Unidas.

IV.1 COMENTARIOS GENERALES

La literatura que intenta analizar los impactos de la apertura sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género, es todavía insuficiente tanto por las áreas que abarca como por la profundidad de los abordajes. Por estas y otras razones que se desarrollan más adelante, los resultados de las investigaciones revisadas no permiten aun extraer conclusiones de carácter general desde la perspectiva de género.

?? El origen institucional de los estudios en el campo académico refleja el rezago relativo de los países en desarrollo con relación a este tipo de análisis²⁶. Por tanto, se constata la necesidad de profundizar en el análisis de la realidad de los países en desarrollo (y los llamados en transición), con los marcos teóricos adecuados, y considerando las particularidades de regiones y países. Así por ejemplo, diversas consecuencias de la aplicación de las políticas de liberalización comercial (entre otras) en el mercado laboral en los países del Cono Sur, no se corresponden con las predicciones de los modelos teóricos para los países del sur global. Esto obedece principalmente, a la falta de adecuación de estos modelos a la realidad productiva de

²⁶ A modo de ejemplo, en América Latina ese rezago también se trasluce en la falta de desarrollos teóricos propios que se centren en los problemas particulares de la región. Esto probablemente no es solo propio de estas temáticas, sino que se trata de un fenómeno más amplio que afecta al desarrollo de las ciencias sociales en el continente (Rius y Vigorito 2000) y que debe entenderse a la luz de las relaciones económicas internacionales.

países y regiones concretas. En este sentido, el significado de la orientación exportadora no es el mismo cuando se analiza por ejemplo, la realidad los países del Mercosur, del TLCAN, o el Caribe. En los países del sur de América Latina, las exportaciones alcanzaron menor dinamismo que las importaciones y se apoyaron principalmente, en actividades intensivas en recursos naturales, con escaso valor agregado. Ambas tendencias dieron lugar a la destrucción de sectores productivos y de empresas, que condujeron a una importante pérdida de empleos. Si bien se expandieron ciertas actividades en los servicios, la creación de empleo en los mismos no logró compensar el aumento en las tasas de actividad femenina y las pérdidas en los sectores no competitivos. En términos de ingresos, todo ello condujo a la mayor inequidad social.

?? Existen dificultades en el desarrollo de la investigación empírica para distinguir entre los efectos de la apertura comercial y otras políticas, que si bien pueden ser en muchos casos funcionales a aquella, también pueden modificar sus resultados o condicionarlos, así como otros factores de contexto que suelen citarse, como por ejemplo, el progreso técnico, factores culturales o políticos.

?? Los contextos institucionales en un sentido amplio --las formas de gobierno, las prácticas políticas y sindicales, las relaciones de género articuladas con la legislación existente, el contexto económico-- pueden afectar la concreción de unos u otros resultados.

?? Los estudios sectoriales, si bien son un camino adecuado para explorar una temática, no siempre hacen posible generalizar sus conclusiones: ciertos cambios en la producción que pueden perjudicar a un sector de productores o trabajadores, puede beneficiar a amplios sectores de consumidores; las mujeres pueden verse perjudicadas en algunos de sus roles y beneficiadas en otros.

?? La orientación exportadora basada en inversiones extranjeras en la industria manufacturera bajo el régimen de maquila o en zonas francas, si bien acarrió múltiples problemas para la calidad del empleo y los derechos laborales, resulta relevante para los países de Centro América y Caribe así como para algunos asiáticos, en términos de creación de empleo y generación de ingresos para las mujeres.

En particular en relación a los trabajos que procuran incluir la situación de las mujeres o el género:

?? Si bien la labor de las economistas feministas, las recomendaciones de Naciones Unidas (Beijing) y el acompañamiento en el monitoreo de los compromisos realizados por las mujeres activistas han colocado los temas de género en el campo de la macroeconomía, ello es todavía incipiente. Como consecuencia, aún cuando aparecen trabajos de corte académico que abordan diferentes problemáticas con relación a los impactos de las políticas económicas en general y en particular las comerciales, sobre la situación diferencial de mujeres y hombres, aún dista de incorporarse realmente la perspectiva de género en el análisis económico o de las políticas, limitándose en muchos casos simplemente a desagregar los resultados por sexo. Es decir, si bien algunos documentos consideran los impactos diferenciales de las políticas sobre las mujeres, muy pocos en realidad hacen un análisis de género de la economía y de esas políticas, en el sentido de explorar cómo las diferencias de género son intrínsecas al

funcionamiento de la economía. Para las economistas feministas, esto requiere centrarse en el trabajo de las mujeres así como también ubicarlas como productoras y consumidoras. A su vez, pocos trabajos dentro de los analizados atienden a un análisis en el que se tomen en cuenta las múltiples formas de opresión que encaran muchas mujeres por causa de género, raza, etnia, clase y nacionalidad.

?? Una gran proporción de los trabajos revisados analizan la relación entre políticas comerciales, situación de las mujeres y relaciones de género vinculándolo al mercado de trabajo, lo cual se explica por varias razones: por las dificultades analíticas tanto desde el punto de vista teórico como relacionadas con la disponibilidad de información estadística para abarcar otras áreas; por el hecho de que los efectos sobre el empleo y los ingresos estén ligados a la evolución de la pobreza y la equidad; porque es el área en que mayores avances se han hecho para incorporar el concepto de género en economía y por último, pero no menos importante, porque el propio desarrollo de la teoría económica para explicar los efectos sociales de la liberalización comercial se ha centrado en los efectos sobre las variables del mercado laboral (generación y pérdida de puestos de trabajo, cambios en la composición del empleo y en las remuneraciones) en los países desarrollados y en desarrollo.

En relación a la producción no académica y el análisis de los tratados comerciales:

?? Un conjunto de organizaciones de mujeres y feministas, redes regionales e internacionales han orientado su trabajo en los últimos años al análisis y la evaluación de los impactos de las políticas económicas y más en particular, las comerciales sobre las mujeres y las relaciones de género. Ello ha dado lugar a la elaboración de diferente tipo de documentos que muestran una vastedad de esfuerzos realizados de manera creativa, combinando la investigación, la acción política y la capacitación, contando con el apoyo de economistas y científicos sociales en la sistematización de estudios previos, así como en la generación de nuevos conocimientos. Los juicios y propuestas de las organizaciones se han alimentado también de su práctica.

?? Entre los logros pueden señalarse la formulación de afinadas preguntas que vinculan género, políticas comerciales y el comercio; intentos por desarrollar análisis desde perspectivas complejas, que incluyen el desarrollo sustentable, el combate a la pobreza y la distribución equitativa del ingreso, en el marco de los derechos humanos y las nociones de nuevas formas de ciudadanía.

?? Los análisis han enfatizado la importancia de centrar la atención en la relación trabajo productivo y reproductivo, los factores de discriminación de género presentes en distintas esferas de lo público (social, económico, político), la jerarquización cultural establecida entre lo masculino y lo femenino. Conjuntamente, se ha considerado que tanto en el plano del conocimiento como de la acción y la incidencia política, la participación de mujeres en los procesos de toma de decisiones y negociaciones es fundamental, en tanto portavoces de los intereses de género. Así mismo, se considera un requisito indispensable el acceso a la información y el conocimiento para hacer planteos alternativos.

?? Pese a los avances realizados, se perciben rezagos y vacíos que impiden entre otras cosas, transformar las demandas en propuestas alternativas. Entre los asuntos pendientes puede señalarse la necesidad de nueva teorización feminista sobre género y

comercio; investigación básica acerca del comercio que contemple el género de manera específica y sus efectos sobre diferentes grupos de mujeres; relacionar comercio y medio ambiente e impactos sobre las mujeres; conocer más acerca de los temas de seguridad alimentaria y comercio de servicios.

IV.2 POSIBLES LÍNEAS DE DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

Las estrategias con la finalidad de incidir políticamente deberían articularse con los objetivos de creación de conocimientos, de manera de contribuir a la argumentación de las mujeres y servir de apoyo técnico a la incorporación de la perspectiva de género para los y las analistas, funcionarios y organizaciones sociales de mujeres y mixtas.

El proceso de investigación debería aspirar a identificar los principales problemas e interrogantes concretos en cada una de las realidades y definir un marco teórico metodológico que oriente el trabajo de investigación, contribuya a la elaboración de hipótesis y trace objetivos específicos.

El marco de análisis debe partir del concepto de género en tanto construcción histórica, cultural y social de lo femenino y lo masculino, con base en las diferencias biológicas entre individuos de distinto sexo, que determina que hombres y mujeres se ubiquen de manera diferente en los ámbitos de la producción y la reproducción social. Dicho de otro modo, un análisis que considere como determinante crucial de los resultados obtenidos por mujeres y hombres en lo económico, lo social y lo político, a la división social del trabajo entre reproducción y producción. Las relaciones de género, relaciones sociales que se establecen entre los grupos de individuos de uno y otro sexo, involucran relaciones de poder caracterizadas por la desigualdad. Dicha desigualdad se expresa en las diferentes posibilidades para el acceso y el control de los recursos (económicos, financieros) y para la participación en la toma de decisiones.

Partiendo de estas nociones, el análisis de los impactos de género de las políticas comerciales y del incremento del comercio se justifica ya que: a) desde el punto de vista práctico, existen necesidades distintas entre hombres y mujeres asociadas a sus respectivos roles sociales, b) los intereses de género, varían según regiones, clase social de pertenencia, origen étnico, racial y el contexto cultural y religioso, y a lo largo del ciclo de vida; c) existen considerables diferencias entre hombres y mujeres en el acceso a las estructuras económicas y a las oportunidades de ejercer el poder en este ámbito.

Debe considerarse que los cambios en las relaciones de género, en la autonomía o el empoderamiento femenino responden a diversos factores de distinta naturaleza. Incluso pueden desarrollarse simultáneamente ciertas tendencias contradictorias: la mayor independencia económica femenina o los mayores niveles educativos, que en principio actúan a favor de la autonomía pueden enfrentarse por ejemplo, al recrudecimiento de la violencia doméstica. En este sentido, tratar de explicar cambios en estos aspectos, vinculándolos a la política comercial, requiere un marco explícito de análisis para una mirada seguramente parcial de la realidad, y que tendrá cierto grado de arbitrariedad en la selección de las variables que se entienden relevantes. El uso de indicadores puede ser útil para dar cuenta de estos cambios²⁷, bajo la hipótesis de que existen efectos

²⁷ La elaboración de indicadores para identificar los cambios que resultan de la aplicación de proyectos programas y políticas económicas y sociales han sido recomendados por el INSTRAW; es conocido el Índice de Potenciación de Género del PNUD, que apunta a medir a través de ciertos indicadores aspectos

directos e indirectos del comercio sobre la situación de las mujeres. Seguramente no se pueden conocer todos los efectos ni medirse todos los que se suponen, por diferentes razones. Debe tenerse en cuenta que un indicador procura expresar una parte importante de un fenómeno, pero siempre es un concepto que sintetiza situaciones generalmente mucho más complejas; más que explicar o describir ese fenómeno, más bien indican y alertan sobre el sentido en el que éste evoluciona.

Desde el punto de vista del análisis de los efectos de los tratados comerciales, estos se inscriben en tres posibles áreas de interés: macroeconómicos –relación entre comercio y crecimiento económico y bienestar –; los relativos al mercado de trabajo –empleo femenino, brechas salariales y segregación ocupacional–; socioeconómicos y ambientales – vinculados a la seguridad alimentaria, el empoderamiento de las mujeres, las estrategias de sobrevivencia, el tiempo de trabajo no remunerado de las mujeres–.

Las preguntas a responder en cada una de estas áreas serían:

Efectos macroeconómicos

- 1) ¿Cómo se ven afectados los patrones de consumo de las economías, y en particular, las mujeres en su rol de consumidoras y administradoras del presupuesto familiar? ¿Cómo afectan los cambios en los precios relativos de las canastas de consumo, los patrones de gastos de los hogares? ¿Cómo afecta a hombres y mujeres según los consumos relativos?
- 2) ¿Cuáles son los efectos de las nuevas reglamentaciones sobre el comercio de servicios para la economía del país receptor? ¿De qué manera afecta a la implementación de políticas sociales? ¿Qué participación tienen las mujeres y los niños como usuarios de las mismas y de que manera son afectados?
- 3) ¿La redistribución de los recursos hacia el sector exportador, las ventajas tributarias o exoneración de tarifas, sacrifican los servicios sociales? ¿De qué manera esto afecta a las mujeres? ¿Se afectan los presupuestos? ¿Las políticas sociales orientadas a generar condiciones para el trabajo femenino -- guarderías, escuelas de verano, etc.-- se han visto/verán deterioradas por la reducción de ingresos fiscales resultado de la eliminación de aranceles?
- 4) ¿De qué manera los acuerdos comerciales afectan el bienestar, la distribución del ingreso y la pobreza? ¿Cómo se ven afectados los hogares donde se ubican las mujeres? ¿Y al interior de esos hogares, como se ven afectadas las mujeres? ¿Cuál es el efecto específico en el caso de las mujeres jefas de hogar?

Mercado de trabajo

sociales y culturales, el avance de las mujeres; Indicadores de Género para el seguimiento del Plataforma de Acción Regional para las Mujeres de América latina y el Caribe-,1995-2001 y la PAM, Beijing. CEPAL, Santiago de Chile, 1999; FLACSO (Chile, 1999), propuso la elaboración del Índice de Compromiso Cumplido (ICC) para medir el avance de la situación de las mujeres y la voluntad de los estados para promoverlo a través del cumplimiento de los compromisos asumidos en la IV Conferencia Internacional de la Mujer.

La pregunta general a contestar es: ¿De qué manera afectan a hombres y mujeres los cambios en el mercado laboral que resultan de la puesta en marcha de los tratados comerciales, considerando: participación en el empleo, niveles de segregación ocupacional, desempleo, calidad del empleo (precariedad e informalidad), brechas de ingresos?

En particular, estas preguntas deberían contestarse considerando los efectos del comercio de bienes, el comercio de servicios, los flujos de inversión directa, y la realidad específica de los mercados agrícolas. Puede resultar de interés realizar estudios que abarquen distintos países integrantes de los acuerdos de manera de conocer la relación entre la inserción laboral femenina con las políticas comerciales, para evaluar si existe un efecto de desplazamiento entre regiones y/o países.

Con respecto a la liberalización del comercio de bienes:

- 1) Considerando en qué ramas de actividad económica se concentran las mujeres desde el punto de vista de su exposición al comercio internacional (exportadoras e importadoras) interesa saber en qué medida los cambios asociados a la liberalización comercial (tratados comerciales) contribuyen a aumentar las oportunidades de empleo para las mujeres
 - a) ¿En qué tipo de actividades se abren oportunidades para el empleo femenino?
 - b) ¿Cuál es la participación relativa de las mujeres respecto a los hombres en los nuevos puestos de trabajo?
 - c) ¿En qué tipo de actividades se destruyen puestos de trabajo y cómo afectan el empleo femenino y masculino?
 - d) ¿Cómo evolucionan las brechas de ingresos laborales entre hombres y mujeres y entre mujeres en los nuevos puestos de trabajo y con relación al resto?

- 2) Considerando la participación de las mujeres en el empleo agrícola y sus condiciones de acceso a la propiedad de la tierra, el crédito y los medios de producción:
 - a) ¿Se afecta el empleo en la producción agrícola debido a un aumento de la mecanización u otras innovaciones o a la desaparición de áreas sembradas debido a las importaciones?
 - b) ¿Se afecta a los pequeños productores y a la producción de subsistencia? ¿Esto tendrá consecuencias sobre la migración a las ciudades?
 - c) ¿Cuáles son los impactos diferenciales por sexo de estos fenómenos?

Con respecto a los flujos de inversión directa

- 1) Considerando las áreas en que se localizan las inversiones directas y el carácter intensivo en capital o trabajo de las mismas
 - a) ¿Predomina el efecto creación o destrucción de puestos de trabajo?
 - b) ¿La competencia elimina empresas nacionales del sector? Si es así ¿qué efecto tiene sobre la cantidad de puestos de trabajo y sobre la calidad del empleo de hombres y mujeres?

- c) ¿En qué medida las empresas extranjeras y también las nacionales basan sus estrategias competitivas en el deterioro de las condiciones laborales, en particular de la fuerza de trabajo femenina?

Con respecto al comercio de servicios

- 1) Considerando el tipo de servicios que tiene mayores posibilidades de incorporarse a las negociaciones comerciales según los países:
 - a) ¿Qué representación tienen las mujeres como trabajadoras en las áreas de servicios afectadas por la inversión extranjera?
 - b) ¿Cómo evoluciona el empleo de hombres y mujeres en esas actividades?
 - c) ¿Cómo evoluciona la calidad de los empleos femeninos y masculinos en esas actividades?

Socioeconómicos y ambientales

Con respecto a la relación entre trabajo remunerado y reproductivo.

- 1) ¿En qué medida un acuerdo comercial disminuye o agudiza la desigualdad de género existente en diferentes aspectos de la vida en sociedad? ¿Cómo afecta a la división sexual del trabajo en relación al trabajo productivo y reproductivo y respecto otras relaciones entre hombres y mujeres? ¿Cómo evoluciona la cantidad de tiempo destinada al trabajo no remunerado y el tiempo libre de las mujeres antes y después de la firma de los Tratados? ¿Las mujeres que se integran al trabajo remunerado como resultado de las nuevas oportunidades de empleo, están delegando las tareas reproductivas en los hombres o en otras mujeres?
- 2) ¿En qué medida el rol reproductivo de las mujeres y las desigualdades de género impiden que éstas se beneficien de posibles oportunidades que resulten de la firma de un acuerdo comercial?
- 3) ¿En los casos en que se detectan cambios en los patrones de trabajo productivo y reproductivo, se evidencia también un cambio en las concepciones de rol de hombres y mujeres?

Con respecto a la seguridad alimentaria

- 1) ¿La liberalización comercial, afecta la producción agrícola? ¿Tiene efectos distintos según el tamaño de los establecimientos? ¿Cuáles son los efectos sobre la producción de subsistencia? ¿Cómo se ven afectadas las mujeres en su rol de consumidoras de productos agrícolas?
- 2) ¿Se producen cambios en los patrones alimenticios de la población?

Con respecto a los aspectos ambientales

- 1) En qué medida un tratado comercial perjudica el medio ambiente? ¿Las reglas del comercio se colocan por encima de los acuerdos internacionales sobre temas ambientales?
- 2) ¿Los objetivos del desarrollo sustentable se subordinan a los de maximización de los beneficios del comercio?

- 3) ¿Cuánto puede afectar y de qué manera los impactos ambientales la vida de hombres y mujeres?

Con respecto a la autonomía y el empoderamiento de las mujeres

Los cambios en las oportunidades de empleo femenino y generación de ingresos podrían afectar la tradicional división del trabajo mejorando las posibilidades de participación económica, social y política de las mujeres. Aunque esto no parece ser una condición suficiente para mejorar las relaciones de género y el empoderamiento, puede ser una importante base para ello. En este sentido las preguntas que podrían guiar la investigación serían:

- 1) ¿Aumentan o disminuyen las oportunidades de empleo para las mujeres como resultado del acuerdo? ¿Cambian las brechas entre las tasas de desempleo femenino y masculino?
- 3) ¿Disminuye la brecha de ingresos entre hombres y mujeres?
- 4) ¿Las mujeres tienen mayor control sobre sus ingresos y por lo tanto, posibilidades de mejorar la situación de los niños y otros indicadores de desarrollo humano?
- 5) ¿Cómo evoluciona la cantidad de tiempo destinada al trabajo no remunerado y el tiempo libre de las mujeres?
- 6) ¿Cómo ha evolucionado el control de las mujeres sobre los medios de producción (capital, tecnología y tierras)?
- 7) ¿La calidad de los empleos de las mujeres mejora o se deteriora? ¿Cómo evoluciona la precariedad del empleo con relación a la cobertura de la seguridad social?

Por otro lado, se hace necesario la investigación aplicada de los tratados existentes, considerando tanto su contenido como los procesos a través de los cuales fueron concretados para identificar por una parte, si contribuyen a mejorar la situación de las mujeres y de qué manera estos pueden contribuir o no a mejorar el empoderamiento femenino.

- 1) ¿Están contemplados los objetivos de género en el texto de los acuerdos? ¿Se han elaborado o propuesto cláusulas sociales para incluir en los tratados comerciales? ¿Existen mecanismos para nivelar “hacia arriba los estándares laborales? ¿Los países firmantes se comprometen a respetar y observar los Convenios fundamentales de la OIT?
- 2) ¿Se ha previsto la elaboración de códigos de conducta que permitan monitorear el comportamiento de las empresas transnacionales?
- 3) ¿Existen mecanismos que garanticen los derechos de las mujeres y el cumplimiento de las iniciativas de tratamiento igualitario?
- 4) ¿Se han creado instancias para la participación e incidencia ciudadana en la negociación de los tratados? ¿Ha sido esta participación equitativa en términos de género? ¿Existen o están previstas instancias de participación de las organizaciones de mujeres?
- 5) ¿A la luz de las experiencias existentes, cuáles son los mecanismos más adecuados para favorecer la participación?
- 6) ¿Existe representación equitativa de los géneros entre los negociadores?

La **estrategia metodológica** para contestar las preguntas formuladas anteriormente exige combinar diferentes enfoques disciplinarios y técnicas de investigación para

resolver las carencias de información, articulando las cuantitativas y las cualitativas, los análisis macro y los estudios de caso. El análisis cuantitativo debe complementarse con el cualitativo, para que contribuya a llenar vacíos de información y aporte elementos diferentes para el análisis y la interpretación.

La revisión de documentación y estudios previos sobre los temas de interés permitirá conocer las principales transformaciones en materia de política comercial, cómo éstas se articulan con cambios en otras políticas, y los impactos de estos cambios sobre la estructura productiva, el medio, la seguridad alimentaria y las políticas sociales, para diagnosticar los principales aspectos de las desigualdades de género en diversas áreas.

La recopilación de información socioeconómica desagregada por sexo, proveniente de fuentes oficiales, debería combinarse con la producción de información cuando sea necesario en base a encuestas, entrevistas en profundidad a actores claves, y estudios de casos.

El diseño de indicadores específicos, del estilo de los propuestos en algunos trabajos que se presentan en este documento, puede resultar una herramienta relativamente sencilla que de cuenta de manera sintética de los impactos de género de las políticas comerciales, permitiendo las comparaciones entre países y regiones. Pueden emplearse en ejercicios de modelización, y mejorar la capacidad para articular aspectos económicos y dimensiones de género. Los indicadores de los cambios en la independencia económica de las mujeres pueden aproximarse a través de los cambios inducidos por las nuevas oportunidades de empleo vinculadas a la liberalización comercial en los niveles de segregación ocupacional, de participación en empleos informales y en las brechas de ingresos con relación a los hombres.

Dadas las finalidades que se proponen para la investigación es conveniente involucrar en la misma no solamente a técnicos sino a activistas sociales y políticos y realizar un monitoreo constante de los tratados comerciales para examinar sus consecuencias sociales y de género.

La conjunción de todas estas consideraciones con la utilización de herramientas metodológicas rigurosas, permitirá avanzar en el conocimiento de los resultados específicos de género de los procesos de apertura comercial. Estos constituyen los principales desafíos para el desarrollo de futuras investigaciones en el área.

BIBLIOGRAFÍA

ANDERSON, S. (2000) “Otra integración es posible: Soberanía sí, ALCA no” en León M. y León I. (Coords.): *Mujeres contra el ALCA: razones y alternativas*, Quito, Ecuador. pp. 27-57.

ARMAH, B. (1995) “Trade Affected Workers in the Service Sector: 1987 and 1990”, *American Journal of Economics and Sociology*, 54 (2), pp. 163-177.

ARTECONA, R.; CUNNINGHAM, W. (2002) “Effects of Trade Liberalization on the Gender Wage Gap in Mexico”, The World Bank, Development Research Group/Poverty Reduction and Economic Management Network.

BADEN, S. (1996) “Gender issues in financial liberalisation and financial sector reform”, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK, *Bridge Report No. 39*.

BADEN, S. (1998) “Gender issues in agricultural liberalisation”, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK, *Bridge Report No. 41*.

BALDWIN, R. (1995) “The effect of trade and foreign direct investment on employment and relative wages”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper No 5037*.

BALDWIN, R. (2001) “Trade and growth: still disagreement about the relationships”, OCDE, Economics Department *Working Papers No 264*.

BARRIENTOS, S.; DOLAN C.; TALLONTIRE, A. (2001) “Gender and Ethical Trade: a Mapping of the Issues in African Horticulture”, Department for International Development (DFID).

BENERÍA, L.; LIND, A. (1995) “Engendering International Trade: Concepts, Policy, and Action”, The Gender, Science and Development Programme and the United Nations Development Fund for Women, *GSD Working Paper Series No 5*.

BERIK, G.; VAN DER MEULEN, Y.; ZVEGLICH, J.E Jr (2002) “Does Trade Promote Gender Wage Equity? Evidence from East Asia”, Center for Economic Policy Analysis, CEPA *Working Paper No. 14*, New School University, New York.

BLACK, S.; BRAINERD, E. (2002) “Importing Equality? The impact of globalization on gender discrimination”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper 9110*.

BRIDGE (2001) “Trade expansion and liberalisation: gender issues and impacts”, a study prepared for the Department for International Development (DFID), UK.

CAFRA / WIDE (1998) “Position Paper on the Future of EU / ACP”, Development Corporation.

CANADIAN GENDER & TRADE CONSULTATION COORDINATING COMMITTEE (2002)

“Canadian Gender and Trade Consultation December 7-9, 2001”, en *Gender & Trade*.

CARR, M.; ALTER CHEN, M.; TATE, J. (2000) “Globalization and Home-Based Workers”, *Feminist Economics*, 6 (3), United Kingdom, pp.123-142.

CARR, M.; ALTER CHEN, M. (2001) “Globalization and the Informal Economy: How Global Trade and Investment Impact on the Working Poor”, Women in Informal Employment Globalizing & Organizing (WIEGO).

CASACUBERTA, C.; VAILLANT, M. (2002) “Trade and wages in Uruguay in the 1990’s”, trabajo presentado en las Jornadas Anuales de Economía del Banco Central del Uruguay, Mimeo.

COYLE, A. (1999) "A Uniao Européia e as oportunidades equitativas para as mulheres”, en Fausto, A. (coord.): *Mujer y Mercosur, Vol. 1*, Brasil.

CUNNINGHAM, W. (2001) “Sectoral Allocation by Gender of Latin American Workers over the Liberalization Period of the 1990s”, *LCSPR – Gender*, The World Bank.

DANBEN, D.; HÄKAN, N.; WINTERS, A. (1999) “Trade, Income Disparity and Poverty”, World Trade Organization, *Special studies 5*.

DAVIN, D. (2001) “The Impact of Export-Oriented Manufacturing on Chinese Women Workers”, Paper prepared for the UNRISD Project on Globalization, Export-Oriented Employment for Women and Social Policy.

DE LA CRUZ, C. (1999) “La política de Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres en la Unión Europea, sus Estructuras y Mandatos” en Vogel, A. y Nascimento, E.(coords): *Mujer y Mercosur. Volume II*.

DOLLAR, D.; GATTI, R. (1999) “Gender inequality, income, and growth: are good times good for women?”, The World Bank, Development Research Group, Poverty Reduction and Economic Management Network, *Policy Research Report on Gender and Development, Working Paper Series, N° 1*.

DOLLAR, D.; KRAAY, A. (2001) “Trade, growth and poverty”, for presentation at the World Institute for Economics Research (WIDER), Conference on Economic Growth and Poverty Reduction, Helsinki.

DOLLAR, D.; KRAAY, A. (2000) “Growth *Is* Good for the Poor”, The World Bank, Development Research Group.

ELSON, D.; AGATAY, N. (2000) “The social content of macroeconomic policies”, *World Development, Vol. 28, N° 7*, pp. 1347-1364.

ESPINO, A. AZAR. P. (2002) Comercio Internacional y equidad de género la integración americana hacia el siglo XXI:¿Asociación de Libre Comercio?. UNIFEM - IGTN. Uruguay. 73pp.

ESPINO, A. (1999a) “Mujeres, Trabajo y Mercosur: Una Red de Información y Comunicación” en Fausto, A. (coord.): *Mujer y Mercosur, Volume I*, pp.42-57.

ESPINO, A. (1999b) “El Mercosur y las Mujeres: Una aproximación desde la perspectiva de género a la dimensión social de la integración”, en Vogel, A. y Nascimento, E. (coords): *Mujer y Mercosur, Volume II*.

ESPINO, A. (1999c) “Las trabajadoras y el MERCOSUR: una propuesta de indicadores para el Observatorio del Mercado de Trabajo”. Serie Documentos Sindicales del Mercosur. Proyecto de Cooperación FES – CCSCS. 1999;

ESPINO, A. (2000a) Women and Mercosur: The Gendered Dimension of Economic Integration (pp.16-26) en De Pauli, L. *Women's Empowerment and Economic Justice. Reflecting on Experiencie in Latin American and the Caribbean* UNDFW., 2000

ESPINO, A. (2000b) “¿A quien le conviene el ALCA?”, en León, I.; León, M. (Coords.): *Mujeres contra el ALCA: razones y alternativas*, Quito, Ecuador, pp.10-26.

ESPINO, A. (2001) El Mercosur y el impacto del comercio en la situación de las mujeres en el mercado laboral. Un propuesta de indicadores en *Trabajo, Género y Ciudadanía*. OIT- UDELAR

ESPINO, A.; STAVEREN, I. (2001) “Instrumentos para la equidad de género en los Acuerdos Comerciales UE-Mercosur-México”, WIDE-GEM-CISCSA-CIEDUR.

FONTANA, M.; JOEKES, S.; MASIKA, R. (1998) “Global trade, expansion and liberalisation: gender issues and impacts”, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK, *Bridge Report No. 42*.

FONTANA, M.; WOOD A. (2000) “Modelling the Effects of Trade on Women, at Work and at Home”, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK.

FONTANA, M. (2002) “Modelling the effects of trade on women: the case of Zambia”, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK, *Working Paper 155*.

FONTANA, M. (2001) “Modelling the effects of trade on women: a closer look at Bangladesh”, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK, *Working Paper 139*.

FROHMANN, A. (1999) “Mujer, Trabajo e Integración Económica: Temas para el debate”, en Fausto, A. (coord.): *Mujer y Mercosur, Vol. 1*, Brasil.

GEM-WIDE-CISCSA (2001) “Comercio internacional y desigualdad de género. Un análisis de los acuerdos comerciales entre la Unión Europea y América Latina”.

GENTA RESEARCH OFFICE (2001) “Trade liberalization: impacts on African women”. Mimeo.

GONZAGA, G.; FILHO, M.; TERRA, C.(2002) “Trade liberalization and the evolution of skill earnings differentials in Brazil”, Departamento de Economía, PUC-RIO, *Texto para discusión N° 463*.

GOODSON FOERDE, J. (1999) “Current concerns on the interrelationship between trade, sustainable development and gender” in UNCTAD (ed.) *Trade, Sustainable Development and Gender*, Nueva York and Geneva: UNCTAD, pp. 61-79.

HEWITSON (2001) “A survey of feminist economics”, La Trobe University, School of Business, *Discussion Papers, Series, 01.01*.

IGTN (2001) “The Free Trade Area of the Americas (FTAA / ALCA)”, International Gender and Trade Network (IGTN), *Monthly Bulletin Vol.01, N° 01*. www.genderandtrade.net.

JAYATI, G. (2001) “Globalisation, Export-Oriented Employment For Women And Social Policy: A Case Study Of India”. Paper prepared for the UNRISD project on Globalization, Export- Oriented Employment for Women and Social Policy.

JOEKES, S. (1999) “A Gender-Analytical Perspective on Trade and Sustainable Development”. In UNCTAD, *Trade, Sustainable Development and Gender*. New York and Geneva: UNCTAD, pp. 33-59.

KANJI, N.; BARRIENTOS, S. (2002) “Trade liberalisation, poverty and livelihoods: understanding the linkages”, a review for the Africa Policy and Economics Department, Department for International Development, *IDS Working Paper 159*.

JOMO, K.S. (2001) “Globalization, Export-Oriented Industrialization, Female Employment and Equity in East Asia”. Paper prepared for the UNRISD Project on Globalization, Export-Oriented Employment for Women and Social Policy.

KUCERA, D.; MILBERG, W. (1999) “Gender Segregation and Gender Bias in Manufacturing Trade Expansion: Revisiting the "Wood Asymmetry"”, CEPA Working Paper Series II, Economic Policy Analysis, *Working Paper No. 9*.

KUCERA, D. (2001) “Foreign Trade of Manufactures and Men and Women’s Employment and Earnings in Germany and Japan”, *International Review of Applied Economics, Vol. 15, No. 2*, pp. 129-149.

LOVELY, M.; RICHARDSON, D. (1998) “Trade flows and wage premiums: Does who or what matter?”. National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series.

NEUHOLD, B. (2002) “Observations and Demands from a Gender Perspective”: United Nations Conference on “Financing For Development” (FFD). *Wide Position Paper*.

NEWNAN, C. (2001) “Gender, Time Use, and Change: Impacts of Agricultural Export Employment in Ecuador”, Policy Research Report on Gender and Development, The World Bank, Development Research Group/Poverty Reduction and Economic Management Network, *Working Paper Series No. 18*.

NYE, H.; REDDY, S.; WATKINS, K. (2002) “Dollar and Kraay on “Trade, Growth and Poverty”: a Critique”. Mimeo.

OCAMPO, J.; TAYLOR, L. (1998) “Globalization, Labor Markets, and Social Policy”. Trade Liberalization in Developing Economies: Modest Benefits but Problems with Productivity Growth, Macro Prices, and Income Distribution. *Working Paper N° 1*.

O'ROURKE, K.H. (2001) “Globalization and inequality: historical trends”, National Bureau Of Economic Research, NBER Working Paper Series, *Working Paper 8339*.

OZLER, S. (2000) “Export Orientation and Female Share of Employment: Evidence from Turkey”, *World Development 28 (7)*, pp. 1239-1248.

PAUL-MAJUMDER, P.; BEGUN, A. (2000) “The Gender Imbalances in the Export Oriented Garment Industry in Bangladesh”, Policy Research Report on Gender And Development, The World Bank, Development Research Group/Poverty Reduction and Economic Management Network. *Working Paper Series No. 12*.

RED LATINOAMERICANA DE MUJERES (2002) “Carta Abierta a los Presidentes de America del Sur con ocasión de la II Cumbre Presidencial de Guayaquil. <http://colombia.indymedia.org>.

RILEY, M.; REYNA, C. (2001) “Trade trends in the United States and their gendered impacts: Deregulation, Privatization, US protectionism, the US trade deficit and NAFTA”. Mimeo: US Gender and Trade Network.

RMALC (1998) “Alternativas para las Américas: hacia la construcción de un acuerdo hemisférico de los pueblos”, México DF.

RODRIK, D. (2000) “Comments on “Trade, growth and poverty” by Dollar and Kraay”, Harvard University, Mimeo.

RODRÍGUEZ, F.; RODRIK, D. (2000) “Trade policy and economic growth: a skeptic’s guide to the cross national evidence”, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series.

ROZELLE, S.; –YUAN DONG, X.; ZHANG, L.; MASON, A.. (2002) “Gender Wage Gaps in Post-Reform Rural China”, The World Bank, Development Research Group/Poverty Reduction and Economic Management Network.

SANCHÍS, N. (2001) “El ALCA en debate: Una perspectiva desde las mujeres”, Buenos Aires, Argentina, Editorial Biblos.

SANGUINETTI, A.; PANTANO, J.; ARIM, R. (2001) “Changes in Production and Employment Structure and Relative Wages in Argentina and Uruguay”, Mimeo.

SEGUINO, S. (2000a) “Gender inequality and economic growth: a cross-country analysis”, *World Development*, Vol. 28, N° 7, pp. 1211-1230.

SEGUINO, S. (2000b) “Accounting for gender in Asian economic growth”, *Feminist Economics*, 6, 3, pp. 27-58.

THORIN, M. (2001) “The gender dimension of globalization: a survey of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean”, CEPAL: *Serie Comercio Internacional*, 17, Santiago, Chile.

ULSHOEFER, P. (sf) El Mercosur y los desafíos para la integración y participación de la mujer en el mundo del trabajo http://www.redsegsoc.org.uy/4_Petra.htm

UNIFEM (1999) “El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México”, Ciudad de México: UNIFEM.

VAN STAVEREN, I.; TOWARDS. (2002) “Monitoring Mutual Trade-Gender Links”. ORPAS Institute of Social Studies, The Netherlands. *Working Paper 358*.

VAN STAVEREN, I. (2001) “Gender and Trade Indicators: a Contribution to a Sustainability Impact Analysis for EU Trade”. Institute of Social Studies, The Netherlands.

WHITEHEAD, J. (2000) “Women and Trade Policies in the Caribbean”, in L. De Pauli, ed., *Women's Empowerment and Economic Justice. Reflecting on Experience in Latin America and the Caribbean*, United Nations Development Fund for Women (UNIFEM), pp 27-38.

WIDE (1997) “Trade Traps & Gender Gaps”: Women unveiling the market. *WIDE BULLETIN*.

WIDE (1998) “WIDE Position Paper on EU Negotiations with ACP Countries from a Gender Perspective”, Network Women in Development Europe, Bruselas.

WIDE (2001) “Un análisis de los acuerdos comerciales entre la Unión Europea y América Latina: El caso de México y del Mercosur”, en Allaert B. (coord): *Comercio Internacional y Desigualdad de Género*.

WILLIAMS, M. (2001) “The political economy of tourism liberalization, gender and the GATS”. Mimeo.

WILLIAMS, M. (2001) “The TRIPS and Public Health Debate: An Overview”. International Gender and Trade Network.

WILLIAMS, M. (2000) “Mobilizing International Resources for Development- Foreign. Direct Investment and other private flow, and trade”. International Gender and Trade Network - Center of Concern and DAWN- Caribbean and DAWN. [http:// www.genderandtrade.net](http://www.genderandtrade.net).

WILLIAMS, M. (2002) “The Political Economy of Tourism: Liberalization, Gender and the GATS”, Center of Concern and International Gender and Trade Network, Occasional Paper Series on Gender, Trade and Development.

WILLIAMS, M. (2002) “Globalisation of the World Economy: Challenges and Responses”. Public Hearing on the issues of Globalisation and Gender.

WILLIAMS, M. (2002) “Financing Development in the Context of Globalization and Trade Liberalisation: Opportunities and Constraints facing the Caribbean”. Conference on Gender Budgets, Financial Markets, Financing for Development. The Gender Dimensions of the Global Financial Architecture. Berlin, Germany.

WILLIAMSON, J.; WINNERS, G. (2002) “Losers Over Two Centuries Of Globalization”, National Bureau Of Economic Research, *NBER Working Paper 9161*.

SIGLAS

AEC: Arancel Externo Común

ALADI: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

ALALC: Acuerdo Latinoamericano de Libre Comercio

ALCA: Acuerdo de Libre Comercio de las Américas

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BM: Banco Mundial

CCSC: Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur.

CEE: Comunidad Económica Europea

CEPAL: Comisión Económica para América Latina

DAWN: Development Alternatives with Women for a New Era

FAO: Food Agricultural Organization Organización para la Alimentación y la Agricultura

FMI: Fondo Monetario Internacional

FTZ: Free Trade Zone (Zonas de Libre Comercio)

GATS: General Agreement on Trade Services (Acuerdo General sobre Comercio de Servicios)

IED: Inversión Extranjera Directa

INSTRAW: International Research and Training Institute for the Advancement of Women

ISI: Industrialización por sustitución de importaciones

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Formada por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza, Turquía, Canadá, Estados Unidos, México, Australia, Japón, Nueva Zelanda, República de Corea.

OIT: Organización Internacional del Trabajo

OMC: Organización Mundial del Comercio

ONG: Organización No Gubernamental

ONU: Organización de las Naciones Unidas

PAM: Plataforma de Acción Mundial

PIB: Producto interno Bruto

RIGC: Red Internacional de Género y Comercio (IGTN: International Gender and Trade Network)

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA: North-American Free Trade Agreement)

TM80: Tratado de Montevideo de 1980.

TRIMS: Trade-related Investment Measures (Medidas relativas al comercio y la inversión)

TRIPS: Acuerdos sobre *derechos de propiedad intelectual* Acuerdos Relacionados con el Comercio y los Derechos de Propiedad Intelectual (right Intellectual Property)

TRIPS: Trade-related Intellectual Property Rights (Acuerdos sobre Comercio y Derechos de Propiedad Intelectual)

UE: Unión Europea

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)

UNIFEM: United Nation Fund for Women's Development (Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Mujer)

UNRISD: United Nations Research Institute for Social Development (Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social)
WIDE: Women International Development Europe