



5. GÉNERO Y COMERCIO EN AMÉRICA LATINA

Soledad Salvador (con la colaboración de Gabriela Pedetti)

5.1 INTRODUCCIÓN

Este capítulo busca presentar desde el punto de vista teórico y empírico el análisis que se realiza en la región de las relaciones entre las desigualdades de género y el comercio internacional.

El énfasis está puesto en presentar el enfoque y los métodos utilizados para el análisis, más que en relatar en forma exhaustiva la evidencia empírica disponible que ya está presente en varias publicaciones. También se consideró relevante sistematizar los mecanismos utilizados en América Latina para incluir la perspectiva de género en las negociaciones y los acuerdos comerciales.

El siguiente apartado presenta el marco teórico, las herramientas analíticas y los principales hallazgos para la región. A continuación, se analizan las posibilidades de intervención política, considerando los mecanismos existentes para introducir la perspectiva de género en la formulación de las políticas comerciales. Por último, se presentan algunas reflexiones finales.

5.2 EL ANÁLISIS DE LAS RELACIONES ENTRE GÉNERO Y COMERCIO DESDE LA PERSPECTIVA FEMINISTA

5.2.1 Marco teórico

La economía feminista sobre el comercio plantea, al igual que para el análisis de los impactos del conjunto de las políticas económicas, la existencia de sesgos de género en los tres niveles del análisis económico (macro, meso y micro). Esos sesgos refieren a que las políticas son formuladas e implementadas en el marco de un sistema de relaciones de poder que genera desigualdad entre los géneros. Al respecto, Çağatay (2001) se refería al “contenido social” de las políticas económicas y, en particular, de las políticas comerciales. En algunos casos, el contenido de las políticas que pueden generar desigualdad es explícito, pero en la mayoría de los casos está implícito y no se torna visible para los hacedores de política. Ello significa que políticas que pueden parecer neutrales en sus efectos porque no están dirigidas explícitamente a hombres o mujeres, pueden ser sesgadas al género si no tienen en cuenta las diferencias que permean a nuestras economías. Por ejemplo, las políticas comerciales que, en general, aún no consideran a la economía no remunerada para el análisis de sus impactos y solo toman en cuenta la economía remunerada¹⁵⁵ tenderán a ser sesgadas contra las mujeres, porque éstas mantienen la obligación social de asegurar que sus familias sean cuidadas, mientras los hombres no (éstos tienen la obligación social de proveer los ingresos a sus familias) (Elson, Grown y van Staveren, 2007).

A su vez, la economía feminista asume que los impactos de género del comercio se verifican en los dos sentidos (de ida y vuelta), o sea, habría impactos del comercio en las desigualdades de género e impactos de las desigualdades de género en el comercio. En general, los estudios que se han realizado buscan mostrar los impactos “de ida”, o sea, los impactos del comercio sobre las desigualdades de género; pero han tenido más dificultad para evidenciar los impactos “de vuelta” (de las desigualdades de género sobre el comercio). Estos últimos refieren, por ejemplo, a que las desigualdades de género podrían limitar las ganancias del comercio a través de su impacto en los términos de intercambio o el proceso de innovación.

¹⁵⁵ Se considera economía no remunerada aquella compuesta por el trabajo no remunerado dentro del hogar como en la comunidad. (Elson, 1999).

Por ello, Elson, Grown y Van Staveren (2007) plantean que es imperiosa la necesidad de desarrollar una teoría desde la economía feminista sobre el comercio para hacer visible las interacciones que, de otra forma, son invisibilizadas y priorizar los temas que de otra forma son desatendidos.

Existe acuerdo, en general, entre las economistas feministas que una evaluación exhaustiva de los efectos de género de las reformas comerciales y el desempeño del comercio debe analizar¹⁵⁶:

- los cambios en los patrones y las condiciones de trabajo, incluyendo el trabajo remunerado y no remunerado;
- los cambios en las brechas de género en los salarios y las ganancias, los cambios en los patrones de propiedad y el control sobre los activos;
- el cambio técnico y el uso de la tecnología por hombres y mujeres;
- el cambio en los patrones de consumo y las relaciones de poder al interior de los hogares;
- los cambios en la provisión pública de los servicios y sus impactos de género;
- las implicaciones de los flujos comerciales en el empoderamiento diferenciado de género.¹⁵⁷

Luego habría que plantearse cuál es el papel de las desigualdades de género en el desempeño del comercio. Por ejemplo, refiriéndose a los impactos que las brechas salariales y la segregación ocupacional pueden tener en el aprovechamiento de los recursos humanos existentes. Ello es particularmente relevante en América Latina donde las mujeres ocupadas tienen, en promedio, mayor nivel educativo que los hombres. También en el desarrollo de su potencial emprendedor, si los estereotipos de género reducen la capacidad de desarrollo exportador de las mujeres empresarias. Ello es particularmente relevante en los sectores altamente masculinizados, como la agricultura y la ganadería, donde el ingreso de las mujeres empresarias a los circuitos del intercambio comercial es difícil.

¹⁵⁶ Siguiendo a Çağatay (2005) y Fontana (2006).

¹⁵⁷ Este concepto, Elson (2007) lo explica como “la medida en que una persona disfruta de un cierto grado de autonomía y está empoderado para tomar decisiones sobre su vida”.

La pregunta central que generalmente se plantea y que se explicita en varios trabajos es: si la reforma comercial y los patrones actuales del comercio perpetúan, acentúan o erosionan las desigualdades de género; y en qué medida las desigualdades de género preexistentes erosionan los potenciales resultados del comercio o son el sustento de las ventajas competitivas de las que goza el comercio exterior.

Una dificultad en el estudio de los impactos de género del comercio es aislar los efectos asociados a otras políticas. En el análisis de los dos sentidos de la relación entre género y comercio, los efectos de una política en particular dependen del contexto económico, político y social de dicha política, así como de la interacción de esa política con otras políticas. Por lo tanto, además de los problemas vinculados a la disponibilidad de datos (sobre el uso del tiempo o desagregada por sexo), la asignación de la causalidad, en muchos casos es difícil.

Es relevante aclarar que las temáticas incluidas en el análisis de género del comercio internacional se han ampliado como resultado de la inclusión de temas no tan comerciales en los procesos de negociación. Por ello se pueden encontrar trabajos que en el marco del análisis de los impactos de género sobre el comercio internacional refieren a temas como inversiones, derechos de propiedad intelectual, compras gubernamentales, entre otros.

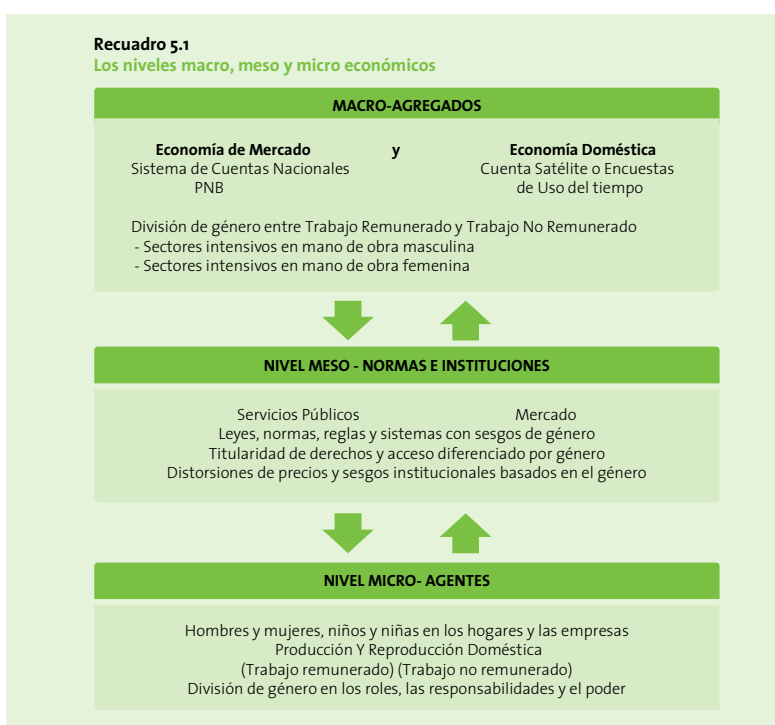
5.2.2 Herramientas analíticas

5.2.2.1 El enfoque “macro-meso-micro”

El “enfoque macro-meso-micro” de Diane Elson (1995, 1998) ha tenido gran relevancia en el estudio de los impactos de género del comercio internacional. Éste se propone identificar los posibles sesgos de género de las políticas económicas a través del análisis de las posibles interconexiones entre los tres niveles del sistema económico. Dado que la economía feminista supone la existencia de impactos en dos vías, se estudian los posibles efectos de las políticas desde lo macro a lo micro y viceversa (recuadro 5.1).

En el nivel macroeconómico se definen las políticas económicas, entre ellas la política comercial, y se analiza el funcionamiento del sistema económico considerando las interacciones entre la economía remunerada y no remunerada (Çağatay, 1999; Picchio, 2001). El nivel mesoeconómico

nómico refiere a los mercados y las instituciones, donde figuran el mercado de trabajo, los sectores productivos, las instituciones vinculadas a los regímenes de bienestar, lo relativo a los derechos de propiedad, etc. En el nivel microeconómico se estudian las relaciones al interior de los hogares y las empresas.



Las conexiones entre ellos se dan a través de las políticas macroeconómicas, que interactúan con el nivel mesoeconómico (mercados de factores -sobre todo el del trabajo; instituciones vinculadas a los regímenes de bienestar, derechos de propiedad, políticas públicas) y con el nivel microeconómico, donde intervienen las relaciones al interior de los hogares y las empresas. Por ejemplo, la situación de la economía del cuidado y la distribución de tareas dentro de los hogares, es el marco de restricciones y oportunidades para el acceso al empleo en condiciones de equidad (nivel meso y microeconómico).

Este marco analítico presenta, por lo menos, dos ventajas: una, porque permite moverse entre el nivel micro y macro del análisis y reconoce dimensiones de género en cada uno de estos niveles. La otra, porque contribuye al reconocimiento de realidades existentes y subyacentes del género en la economía, que podría conducir a desarrollar políticas complementarias y sensibles al género o asociar medidas que promuevan la equidad en el contexto de las reformas comerciales (Espino y Salvador, 2010).

En base a este modelo de análisis, Fontana (2006) plantea que los impactos de la liberalización comercial sobre las desigualdades de género podrían ser, por ejemplo:

- la reducción de la brecha de género en la participación laboral si los sectores que se expanden son más intensivos en mano de obra femenina que los que se contraen (nivel macro);
- la reducción de la provisión de los servicios sociales que favorecen a las mujeres (como salud y educación), si la pérdida de ingresos del gobierno por la reducción de tarifas conduce a un recorte en esos servicios (meso),
- puede reducir o expandir el control de las mujeres sobre los gastos del hogar, dependiendo en si destruye o crea fuentes de ingreso independiente para las mujeres (micro).

Un análisis de los posibles vínculos entre estos niveles se presenta en Elson (2007) que considera la relación entre la liberalización comercial y el proceso de reproducción social. Dado que el trabajo no remunerado es un componente central del proceso de reproducción social, Elson (2007) plantea que existen tres efectos posibles: la tensión sobre el tiempo de las mujeres (*a squeeze on women's time*), el efecto de la presión fiscal sobre la provisión de los servicios públicos (*a fiscal squeeze*), y la negativa del sector privado a asumir su responsabilidad en la reproducción social.

El tiempo de las mujeres se tensiona en la medida que la liberalización atrae a más mujeres al trabajo remunerado, sin atraer más hombres al trabajo no remunerado. La tensión del tiempo de las mujeres puede tener efectos adversos en la reproducción social al reducir el tiempo destinado a su sostén, o redistribuyendo el trabajo entre generaciones (entre niñas en edad escolar y mujeres adultas mayores que no estén

en condiciones de desarrollar este trabajo tan efectivamente). De esta forma, se pone en riesgo la salud de las mujeres, se ve amenazada la educación de las niñas y se deteriora el tejido social.

Esta tensión sobre el tiempo de las mujeres podría ser compensada por una mejor provisión de servicios públicos que redujera el trabajo no remunerado requerido para la reproducción social. Pero, la posibilidad de financiar esos servicios se ve amenazada por la presión fiscal que genera la reducción de aranceles al comercio exterior y de impuestos a la inversión extranjera. Con lo cual, el trabajo no remunerado se puede mantener incambiado o incrementarse cuando los servicios se reducen o se deterioran.

Por su parte, la liberalización comercial se ha basado en muchos casos en la reducción de los costos salariales, con lo cual se evita pagar el total de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo. En general, las empresas buscan ventajas competitivas seleccionando personal que consideran mínimamente responsables de los cuidados (como los varones y las mujeres sin hijos), o penalizando a los trabajadores que tienen responsabilidades de cuidado pagándoles menos y no brindándoles cobertura de protección social.

Razavi (2009), por su parte, sugiere analizar tres sets de instituciones cuando se quieren identificar los impactos de género del conjunto de políticas que promovió la agenda de liberalización económica¹⁵⁸, descrita en el capítulo 1 de este libro. Estas instituciones son: los activos de las personas, el trabajo remunerado y la provisión social. Su análisis significaría centrarse en el nivel meso de la economía y desde ahí, identificar los efectos hacia o desde los demás niveles (micro y macro).

Los activos refieren al acceso de hombres y mujeres al capital y la tierra. El análisis sobre el trabajo remunerado refiere a la calidad del empleo que se genera (formal o informal, extensión de la jornada de trabajo, segregación horizontal o vertical al interior de las empresas). La provisión social refiere a las instituciones disponibles para articular la esfera productiva con la reproductiva, el acceso a los servicios sociales, etc. Ella plantea que

¹⁵⁸ La agenda de liberalización económica incluyó la liberalización comercial y financiera, las políticas macroeconómicas deflacionarias, la restricción fiscal, la privatización de las empresas públicas, la liberalización de los mercados laborales y la introducción de los principios de mercado en la gestión pública y la provisión de los servicios públicos.

estas instituciones están interconectadas, y son relevantes para ampliar las capacidades de hombres y mujeres, y para aprovechar las oportunidades que se abren con la liberalización o enfrentar los riesgos que ésta genera. En relación al enfoque de Elson, esta propuesta pone énfasis en el nivel mesoeconómico y sus interacciones con el nivel macro y micro.

5.2.2.2 Algunas hipótesis para América Latina

Una investigación reciente desarrollada por el capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN) aplicó el enfoque macro-meso-micro para analizar las conexiones entre el comercio internacional (en el nivel macro); el mercado laboral y la economía del cuidado (en el nivel meso); y la distribución de tareas dentro de los hogares (en el nivel micro). Las hipótesis que maneja son:

- las políticas de liberalización comercial han creado nuevas oportunidades laborales para las mujeres, pero ello no ha garantizado una mejora en las desigualdades de género en el mercado de trabajo. La feminización de la mano de obra no ha sido acompañada por cambios radicales para la mano de obra femenina en general en términos de discriminación económica, segregación laboral, reconocimiento de los logros educativos para el progreso en la jerarquía laboral y en las condiciones de trabajo (incluyendo seguridad laboral, seguridad en la salud y ocupacional). Se asume que la desigual distribución de tareas dentro de los hogares conforma un marco de restricciones que opera fuertemente sobre el acceso de las mujeres a la esfera laboral, en condiciones de igualdad respecto a los hombres.
- las políticas de liberalización comercial han ocasionado modificaciones en la forma que la economía del cuidado opera, afectando negativamente a las relaciones de género. Los mercados han generado una estructura de incentivos que motiva a las mujeres a realizar actividades productivas. Pero casi no se conocen incentivos para motivar a los hombres a asumir responsabilidades de cuidado. Además, las instituciones públicas (asegurando mejores contratos laborales y condiciones de trabajo) y los arreglos familiares no se han adaptado a los nuevos patrones de participación laboral de hombres y mujeres.

Por su parte, Ventura-Días (2010), miembro de la Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN), partiendo de los análisis convencionales sobre los impactos del comercio internacional desagregando sus efectos en el consumo y en el empleo, plantea que las mujeres se pueden ver beneficiadas por la liberalización si ello implica un abaratamiento de los bienes de consumo (en su rol de consumidoras), pueden ser perjudicadas si ello implica una pérdida de puestos de trabajo (en su rol de trabajadoras) o si la competencia de empresas extranjeras afecta su competitividad (en el caso de las empresarias). A su vez, la pérdida de empleos en los sectores amenazados por la competencia internacional pueden verse compensados por la creación de empleos en los sectores exportadores competitivos.

También concluye, coincidiendo con los resultados de la investigación realizada por LA-IGTN¹⁵⁹, que “el tamaño del empleo femenino en las industrias exportadoras depende de las variables específicas del país, ya que es la naturaleza de la inserción internacional de cada país, o su especialización comercial, lo que determinará las características de la demanda de mano de obra femenina”. En ese marco, presenta cuatro grupos de hipótesis respecto a las implicaciones de género de la liberalización comercial que se verifican en América Latina:

1. Las mujeres están mayoritariamente empleadas en industrias exportadoras intensivas en mano de obra que tienden a proveer empleos precarios.
2. Las mujeres están empleadas también en la agricultura familiar o de subsistencia que sufre la competencia de las importaciones. En este caso, su bienestar es afectado por las importaciones de productos agrícolas subsidiados en su país de origen.
3. La intensificación tecnológica de los sistemas productivos tiende a reducir la presencia femenina (lo que se conoce como la “defeminización de los puestos de trabajo”)¹⁶⁰.

¹⁵⁹ Una síntesis de estos resultados puede encontrarse en: Azar, Espino y Salvador (2009)

¹⁶⁰ Esto ha sucedido en la industria maquiladora de exportación cuando se pasa de la industria de primera (basada en intensificación del trabajo manual) y segunda (basada en la racionalización del trabajo) generación a la de tercera generación que se basa en competencias intensivas en conocimiento. (Carrillo y Lara, 2004 citado en Espino y Salvador, 2010).

4. La forma cómo las mujeres se integran a los mercados de trabajo en los sectores promovidos por la liberalización y expansión comercial plantea desafíos a las relaciones intrafamiliares. Existe evidencia que, en algunos casos, la inserción femenina en la industria exportadora ha mejorado el poder de negociación de las mujeres en el hogar. De todas formas, no hay que olvidar que la integración de las economías nacionales en los mercados mundiales trae más inseguridad a los mercados de trabajo.

A nivel micro, “la liberalización comercial y la integración económica afectan las actividades que desarrollan las mujeres dentro o fuera del hogar, su participación en el ingreso monetario del hogar y el control que ellas pueden ejercer sobre sus activos, transformando las relaciones de género hacia una mayor o menor equidad” (Ventura-Dias, 2010:vi).

En términos metodológicos, Ventura-Dias (2010:6) plantea que “un estudio económico de las relaciones de género debe separar las actividades humanas en dos sets: uno que comprenda las actividades productivas y generadoras de ingreso, y otro que integre las actividades no remuneradas realizadas al interior del hogar. A su vez, como los vínculos entre género y comercio son multidimensionales y complejos, la evaluación de los efectos sobre la equidad de género de la liberalización comercial requiere una mejor comprensión de la naturaleza, el ritmo y la magnitud de los cambios generados por la liberalización comercial. Por lo tanto, deben relacionarse los efectos macro y micro; y dilucidarse los mecanismos que median entre ellos (los mercados, las políticas y las instituciones)”. En definitiva parte de un análisis más convencional sobre los impactos del comercio internacional en el consumo, el empleo y los ingresos; y finalmente coincide con el objetivo de la economía feminista que es dilucidar los mecanismos que median los efectos macro y micro, a través del estudio del nivel mesoeconómico.

5.2.2.3 Metodologías empleadas

Una herramienta metodológica utilizada para identificar los vínculos entre los distintos niveles (macro, meso y micro) pero en un sector en particular, es el estudio de las cadenas de valor o producción (que se mencionan en el capítulo 2¹⁶¹). Esta metodología propone identificar

¹⁶¹ En el caso de las cadenas de producción no se consideran los procesos de capitalización de valor agregado del producto. (Alesina, 2007).

los sesgos de género que existen a lo largo de una cadena de producción y comercialización de un determinado producto o sector productivo. Según Flores y Lindo (2005 citado en Alesina, 2007), “una cadena de valor debe ser concebida como un proceso complejo de eslabonamiento de diferentes factores y actores que dan lugar a la creación y capitalización del valor agregado (de un producto). No existe por lo general una sola cadena, sino varias que se van formando a partir de los intermediarios de un mismo producto”. Incluir el género en el análisis de una cadena de valor implica profundizar en los roles que desempeñan varones y mujeres a lo largo de la cadena y en sus condiciones de trabajo, no solo con un fin descriptivo sino para comprender los factores y procesos socioculturales, económicos e institucionales que llevan a la exclusión o inclusión de empleo femenino y masculino en los diferentes eslabones y a las diferentes oportunidades que se les generan (Alesina, 2007).

Un trabajo relativamente pionero en términos del análisis de los impactos de género de los acuerdos comerciales fue UNIFEM (1999). En este trabajo se procuró evaluar los impactos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)¹⁶² sobre el empleo y los salarios de las mujeres en México. El estudio se desarrolló en el marco de los análisis existentes en ese momento en base a modelos de equilibrio general que concluían que México sería el principal beneficiario del acuerdo, que los empleos se desplazarían hacia dicho país y, en consecuencia, se podría concluir que las mujeres serían favorecidas por la nueva oferta de empleos y mejorarían sus condiciones de vida. La metodología fue básicamente descriptiva, analizando las tendencias generales de la economía, con particular énfasis en lo que ocurría en el comercio exterior, y a partir de ello se estudió el fenómeno del empleo femenino, las condiciones de trabajo y los salarios. Se realiza un análisis general para el período 1980-1997, y luego se compara la situación previa a la firma del TLCAN (1988-1993) y posterior a ésta (1994 en adelante). Se identificaron tres sectores que serían los más afectados por el acuerdo (textiles y vestimenta, productos agrícolas de exportación y la industria maquiladora) y donde la participación de las mujeres ha sido relevante. Se reconoce en el estudio que los efectos encontrados en este período no son atribuibles únicamente a la entrada en vigencia del TLCAN, ya que también

¹⁶² El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que involucra a México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá entró en vigencia el 1º de enero de 1994.

son consecuencia de los procesos de apertura y reforma estructural emprendidos en los años ochenta.

Estos estudios iniciales claramente ponían más el énfasis en los impactos sobre la situación de las mujeres. Luego se fue avanzado en el desarrollo de indicadores y metodologías que permitieran analizar los impactos en las relaciones de género.

Por ejemplo, Espino y van Staveren (2001) presentan una propuesta de indicadores que les permitan analizar los impactos de los acuerdos comerciales en las relaciones de género. En su propuesta clasifican los efectos del comercio internacional en tres áreas temáticas, en las cuales se están recogiendo los impactos en los niveles macro, meso y microeconómico:

- *los efectos macroeconómicos*: por un lado, los efectos del comercio sobre el crecimiento económico y el bienestar y, por otro lado, los efectos sobre las desigualdades de género (la distribución del trabajo remunerado y no remunerado entre hombres y mujeres y el efecto negativo del trabajo no remunerado sobre la oferta laboral de las mujeres);
- *los efectos sobre el mercado de trabajo*: efectos sobre la calidad del empleo, la brecha salarial y la segregación por sexo de las ocupaciones.
- *los efectos socioeconómicos*: efectos sobre la seguridad alimentaria, el empoderamiento de las mujeres, las estrategias de sobrevivencia, y sobre el tiempo de trabajo no remunerado.

El objetivo de construir indicadores es contribuir al análisis de los impactos de las políticas comerciales y del comercio internacional sobre la equidad de género; y contribuir en los procesos de incidencia política de las mujeres y sus organizaciones, a identificar los principales problemas e interrogantes, y las necesidades y los vacíos de conocimientos en la temática. 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). La propuesta comprende “indicadores de situación” que son básicamente de tipo cuantitativo y buscan evaluar los cambios en la situación de las mujeres y las relaciones de género

en relación al comercio a través del tiempo, e “indicadores de voluntad política” que son básicamente de tipo cualitativo y refieren a la propia formulación y negociación de los acuerdos comerciales y los compromisos que asumen los distintos actores.

Las autoras reconocen que los indicadores que se pudieron construir en base a la información existente responden básicamente a los efectos del comercio sobre el mercado de trabajo. En la construcción de estos indicadores se supone positivo el aumento del empleo femenino si ello contribuye a mejorar las relaciones de género y el empoderamiento. En esa medida se relaciona el aumento del empleo y de los ingresos con variables que buscan medir las desigualdades preexistentes: brecha de participación laboral, brecha de ingresos, segregación ocupacional, calidad del empleo, tiempo dedicado al trabajo no remunerado y tiempo libre, participación política, etc.

Por su parte, Williams (2003) presenta un marco para el análisis sectorial de los impactos de género de los grandes temas de negociación en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los temas son: la agricultura, el comercio de servicios, las inversiones y la propiedad intelectual. Dicho marco se basa en tres realidades básicas de las diferencias de género:

1. Los roles tradicionales de hombres y mujeres en una sociedad imponen diferentes restricciones a su tiempo y, en consecuencia, a sus capacidades y disponibilidades para responder a las oportunidades cambiantes que genera el comercio.
2. Existen diferencias de género en el acceso y control de la propiedad de los activos y los recursos productivos.
3. La naturaleza de la producción en diferentes sectores de la economía tiene sesgos de género.

Dadas esas realidades, se plantean las siguientes interrogantes para el análisis:

- ¿Dónde están ubicados los hombres y las mujeres en el momento de la liberalización comercial o el cambio en la política comercial? ¿Qué mecanismos y medidas se han incorporado en las políticas para tener en cuenta esas diferencias?

- ¿Cuáles son los resultados esperados de la política comercial?
¿Tienen esos resultados sesgos de género?
- ¿Qué mecanismos y medidas son necesarias para retomar la trayectoria esperada?

En el siguiente apartado se presentan los análisis por sector y sus principales resultados.

5.2.3 Principales hallazgos

Coincidiendo con Çağatay (2005) las investigaciones realizadas hasta el momento permiten evidenciar que:

- a. Los efectos de la liberalización comercial y las políticas de promoción de exportaciones son diferenciados según género, además de ser diferenciados según clase, raza y etnia. Estos efectos varían de acuerdo al tipo de economía y pueden ser contradictorios. No es posible, ni siquiera significativo, concluir si el incremento del comercio o la liberalización comercial es “bueno” o “malo” para las mujeres como un todo, en términos absolutos o relativos (en relación a los hombres) dado que los efectos difieren a través de las diferentes clases de mujeres, o entre mujeres y hombres en diferentes sectores de la economía. La pregunta a realizarse sería: ¿cómo podrían orientarse las políticas comerciales a la equidad de género, la reducción de la pobreza y el desarrollo humano?
- b. Las desigualdades de género median los resultados de las políticas comerciales, especialmente respecto a las ganancias del comercio, el crecimiento y el desarrollo. Las desigualdades de género, en algunos casos, pueden estar en la base del crecimiento que promueve el comercio internacional; pero al mismo tiempo reforzar un patrón de comercio y crecimiento (la senda baja - “the low road”)¹⁶⁴ que no es beneficioso, sino perjudicial, para los países en desarrollo en el largo plazo.
- c. Las desigualdades de género en el mercado de trabajo de varios países, lejos de ser erosionadas por la competencia inducida por el comercio internacional, sirven como instrumentos

¹⁶⁴ Se transita por la “senda baja del desarrollo” cuando se compete en el comercio internacional en base a mano de obra barata y reducida protección social.

de competencia en distintas etapas de la integración a la economía mundial.

Respecto a este último punto, Elson (2007) se cuestiona en qué medida las mujeres aprovechan las ventajas competitivas del comercio internacional (“women as achievers of competitive advantage”) o son fuentes de ventajas competitivas (“women as sources of competitive advantage”). Concluye que, examinando las distintas relaciones sociales a través de las cuales las mujeres ingresan al comercio internacional, es más probable que sean fuentes de ventajas competitivas para empresas dirigidas por hombres, a que sean ellas quienes aprovechen dichas ventajas en su propio beneficio. Elson (2007) llega a esta conclusión considerando simplemente que para sacar provecho de las ventajas competitivas un empresario o empresaria necesita tener acceso a la tierra, la tecnología, el conocimiento, el financiamiento, las redes sociales, los mercados; y ello está claramente sesgado según el género. Por lo tanto, a las mujeres empresarias se les dificulta el acceso a estos recursos; y generalmente tienen la posibilidad de aprovechar una ventaja competitiva cuando encuentran un nicho de mercado, a nivel local, donde la competencia es limitada. Por su parte, las mujeres son fuentes de ventajas competitivas cuando son mano de obra barata, no se respetan sus derechos laborales, realizan trabajo no remunerado para el mercado, etc.

La evidencia recogida en las investigaciones realizadas por el capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IG-TN) muestran que el empleo femenino vinculado al patrón de comercio internacional de los países del Cono Sur particularmente (Argentina, Brasil y Uruguay) está influido por los sesgos de género del mercado de trabajo, pero también por el grado de especialización o diversificación de sus estructuras productivas. El contenido de empleo¹⁶⁵ femenino en las exportaciones e importaciones de Argentina, Brasil y Uruguay es alrededor de un cuarto; siendo que su participación en la fuerza de trabajo total superior al 40% (Azar, Espino y Salvador, 2009). Por otra parte, en los países donde las estrategias exportadoras han contribuido a la feminización de la mano de obra, como los países centroamericanos y

¹⁶⁵ El “contenido de empleo del comercio exterior” es la fuerza de trabajo ocupada en los empleos generados por las exportaciones totales o potencialmente desplazados por las importaciones, considerando los encadenamientos hacia atrás. En esta investigación, la información de contenido de empleo se clasificó por sector de actividad, sexo y nivel educativo.

México por efecto de la maquila¹⁶⁶, este empleo suele ser de mala calidad (en términos de la cobertura de la seguridad social, el respeto de los derechos laborales y sindicales, y el nivel de los salarios) a lo cual se denomina el fenómeno de la “feminización de los puestos de trabajo”, o también “de las condiciones de trabajo”¹⁶⁷.

A su vez, el contenido del empleo femenino tiende a ser de baja escolaridad o de menor educación que la que presenta el promedio de las mujeres ocupadas. Por lo tanto, el crecimiento del comercio en la región no ha aprovechado las condiciones de calificación de la oferta de trabajo femenina. La estructura del empleo femenino contenido en las exportaciones por años de educación, muestra un predominio de las escolaridades medias (7 a 12 años de educación), seguidas por las bajas (menos de 7 años) en Colombia, México y Uruguay. En Argentina y Brasil, el contenido de empleo de las exportaciones es aún de menor calificación, predominando el nivel de baja calificación (hasta 6 años de estudio formal), siendo que en el empleo femenino total predomina la educación alta en Argentina y media en Brasil. (Azar, Espino y Salvador, 2009).

Espino (2006:108) ya planteaba que “los efectos sociales de la mayor integración se transmiten a través de la organización y el funcionamiento del mercado de trabajo que determina la cantidad y calidad de los puestos de trabajo y las remuneraciones” y que “el patrón de creciente participación laboral femenina que impacta fuertemente sobre la división sexual del trabajo no ha debilitado la importancia de la segregación laboral por sectores”. Ello, a su vez, repercute en la persistencia de las diferencias salariales que se encuentran explicadas, en gran medida, por esa segregación ocupacional (tanto horizontal como vertical).

A su vez, las conexiones entre los niveles meso y microeconómico analizadas en la investigación realizada por LA-IGTN a través de los cambios en la organización social del cuidado (la participación de las familias, el Estado, el mercado y la comunidad en la provisión de cuidados) y la distribución de tareas y responsabilidades al interior del hogar, muestran que las políticas desarrolladas desde el Estado para cubrir las demandas

¹⁶⁶ La industria maquiladora de exportación se desarrolla en zonas que reciben beneficios fiscales para el procesamiento de insumos importados que luego de procesados vuelven a su lugar de origen.

¹⁶⁷ Ver glosario.

de cuidado de los hogares han sido insuficientes y, a pesar de la mayor inserción laboral femenina, no se ha modificado la redistribución de las tareas de cuidado entre los sexos al interior del hogar. Ello condiciona claramente las posibilidades de inserción laboral y la forma de cómo las mujeres se insertan en el mercado de trabajo (precariedad, extensión de la jornada laboral, etc.).¹⁶⁸

Los trabajos de las mujeres en la floricultura colombiana

El 98% de la producción de flores de Colombia se exporta, siendo el segundo exportador mundial de flores frescas cortadas. El 56% de la mano de obra es femenina, los salarios son bajos y las condiciones de trabajo son precarias y muy flexibles (en beneficio de las empresas). Existe segregación vertical y horizontal ya que predomina la mano de obra femenina en los cultivos y los hombres son mayoría en los cargos administrativos, de responsabilidad y supervisión. En tanto la discriminación horizontal se refleja no en que existan niveles de remuneración distintos para las mujeres y los hombres, sino en la diferenciación entre las labores del cargo de operario/a, donde los hombres se ocupan, preferentemente, de construir y hacer mantenimiento estructural a invernaderos, fumigar y transportar carga (Camacho y Libreros, 2004) mientras que las mujeres son empleadas para labores de cosecha, corte, selección, empaque y elaboración de arreglos florales.

Los aspectos reconocidos como negativos por las mujeres que trabajan en este sector se relacionan con el impacto sobre la vida familiar de su trabajo remunerado. Se encontraron prácticas discriminatorias como la solicitud de pruebas de embarazo al ingresar al empleo y para mantenerse en él, los despidos por esta causa, la negación de los derechos adquiridos por ley para la lactancia, etc. Las jornadas dedicadas al trabajo por estas mujeres, que ingresan a las floras en promedio a las 6 a.m conllevan inconvenientes a la hora de conseguir quien se encargue de sus hijos desde horas tan tempranas. Las instituciones públicas y privadas de cuidado también tienen horarios que en su mayoría son incompatibles con sus jornadas laborales.

Si bien el trabajo vinculado a la floricultura no siempre cumple con los mínimos estándares laborales, constituye la única fuente de ingreso para miles de familias de zonas rurales y urbanas marginadas. Esta situación limita las posibilidades de obtener mejores laborales, ya que las trabajadoras prefieren condiciones de precariedad laboral, frente a la posibilidad de perder oportunidades de empleo.

Fuente: Castro, Vivian (2008), "Colombia: Los trabajos de las Mujeres en la Floricultura. Aproximación a las Relaciones Entre el Empleo y el Trabajo no Remunerado de las Trabajadoras de las Flores en la Sabana de Bogotá". IGTN-LA

¹⁶⁸ En dicha investigación se desarrollaron cuatro estudios de caso en sectores exportadores exitosos y con relativamente alta inserción laboral femenina para identificar más claramente los nexos entre los cambios inducidos por la inserción internacional de esos sectores y las desigualdades de género que se identifican en la empresa y en la distribución de roles en el hogar. En Argentina se examinó la cadena productiva del cuero, en Chile la vitivinícola, en Colombia la floricultura y en Uruguay el sector lácteo. Estos estudios están disponibles en: www.generoycomercio.org/investigacion.html.

La industria vitivinícola en Chile, ¿en dónde están las mujeres?

La producción de vino en Chile es, a la vez, una actividad tradicional y crecientemente innovadora. Se exporta el 70% de lo producido. A finales de los años ochenta, los precios internacionales aumentaron y las empresas nacionales comenzaron a crecer en número y en condiciones tecnológicas. Las políticas de promoción de exportaciones han sido efectivas en este aumento y los tratados comerciales han favorecido el crecimiento de las exportaciones de este período.

Los eslabones de esta cadena se han ido ampliando, desde la investigación agrícola y enológica hasta el enoturismo y la gastronomía, pasando por todas las etapas de la producción de vino propiamente y los servicios relacionados. Un 20% de la mano de obra asalariada es femenina considerando el conjunto del empleo asalariado directo e indirecto. Combina empleo rural y urbano, agrícola e industrial, innovador y tradicional, diferentes tipos de estacionalidad ligada a fases agrícolas, y también variación estacional del empleo industrial.

Desde el punto de vista del trabajo de las mujeres, se puede observar que su desarrollo ha ofrecido oportunidades laborales y un cierto cuestionamiento del orden tradicional de género.

A lo largo de toda la cadena vitivinícola existe una diferenciación de actividades por género basada en varios factores:

- *El tamaño de la empresa y el grado de mecanización.* Las empresas más grandes son quienes se encuentran más mecanizadas; y las empresas que poseen un mayor grado de procesamiento mecánico, requieren una menor necesidad de usar las habilidades que se asocia a las mujeres: su delicadeza y minuciosidad.
- *La calidad del vino buscada y el tipo de uva.* El vino de calidad requiere de mayor elección y precisión en el corte del racimo por lo que tiene que ser manual.
- *El tipo de uva y el clima* en que se produce puede determinar una cosecha muy rápida para evitar la sobre-maduración, lo que requiere cosechar las 24 horas y el trabajo de noche se asocia a los hombres.
- *En las actividades de laboratorio* destinadas a analizar el resultado de la vinificación y la elaboración del producto final es común que las viñas contraten personal femenino.
- *En trabajos más calificados en vez de la fuerza física aparecen prejuicios ligados a lo que se podría llamar “fuerza moral”.* Al ser el rubro agrícola muy machista, las agrónomas o técnicas son resistidas para el trabajo en el campo porque se pone en duda su capacidad para manejarse con hombres trabajadores en tareas que exijan “don de mando”.
- *Otras áreas con alta presencia de mujeres son las tradicionales del área administrativa y en los encadenamientos hacia delante* como el turismo, la cata de vinos, las sommelières, las ferias, etc. En ventas también se encuentran mujeres, lo cual ha crecido dado que la “cara visible” del vino ya no es masculina.

La segregación sexual del trabajo es notoria en esta industria en distintas etapas del proceso. La situación de trabajadores/as y sus relaciones con la empresa están asimismo organizadas por las normas formales e informales que regulan las relaciones en el trabajo remunerado y en el resto de los ámbitos de la vida. El sector no escapa a la tradicional división del trabajo dentro del hogar donde el modelo de hombre proveedor/mujer cuidadora prima. Sin embargo, el estudio muestra la importancia que las mujeres le asignan al trabajo remunerado en sus proyectos y autonomía personales. En el ámbito del trabajo de cuidado, se puede observar un avance en los servicios públicos que facilitan el empleo femenino. Sin embargo, se mantiene una visión familista que da prioridad a la ayuda de mujeres de la familia y vecinas por sobre los servicios públicos.

Fuente: Todaro, Rosalba y Nora Reyes (2009), "Chile: Relaciones de Género en la Industria Vitivinícola. Empleo y Sistemas de Cuidado". IGTN

¿Trabajo de hombre?: la forestación en Nicaragua

El Plan Nacional de Desarrollo del gobierno de Nicaragua (2003) identificó al sector forestal y de productos de la madera como uno de los siete conglomerados relevantes para las negociaciones de la Unión Aduanera Centroamericana y el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

Históricamente el trabajo en el sector forestal está asociado con cualidades que se consideran exclusivamente masculinas (por ejemplo la fuerza física). Esto debido a un complejo imaginario sociocultural que históricamente ha discriminado a las mujeres. De esta forma la participación de las mujeres en el sector es escasa, invisibilizada y en algunos casos mal vista. A pesar de su importancia para la economía y para la dinámica de cualquier sociedad, el trabajo de las mujeres, una vez más, ha sido invisibilizado a lo largo del tiempo. El estudio de caso revela que en este sector económico, tanto mujeres como hombres participan en toda la cadena de valor.

¿Trabajo de hombre?: la forestación en Nicaragua

Igual que en otros sectores de la economía las mujeres son pioneras en las nuevas modalidades de trabajo como empleadas temporales y de medio tiempo, trabajadoras a destajo y trabajando desde sus casas. En cuanto a la jornada laboral, las entrevistadas relataron que las mujeres dedican más tiempo en las jornadas de trabajo que los hombres debido a que ellas tienen que "sobredemostrar" el cumplimiento del trabajo. En general, señalaron que durante la jornada laboral, a las mujeres se les exige más, y que deben demostrar que pueden hacer ese tipo de trabajo, dado el prejuicio de que están desempeñando un trabajo "para hombres". Esta situación se presenta tanto en el ámbito administrativo como en el de trabajo de campo.

Uno de los problemas más grandes que enfrentan las mujeres en este sector es la falta de título de propiedad. La mayoría de los bosques están en poder de los hombres, inician

dose desde aquí la relación de desventaja a lo largo de la cadena productiva. La propiedad de otros recursos como aserrios, camiones y rastras también se encuentra en manos de los hombres.

Fuente: Gutiérrez, Verónica (2004) La cadena de valor forestal y productos de madera en nueva Segovia. Estudio de Caso con perspectiva de género. En "Las cadenas de valor en Nicaragua: Quequisque, forestal y lácteos Tres estudios de caso". UNIFEM.

La oferta de servicios públicos de cuidado en algunos países latinoamericanos se redujo por efecto de las privatizaciones (estrategia que formó parte de la liberalización económica y comercial¹⁶⁹), las estrategias de aumento de la competitividad a través de la reducción de los costos laborales que implicaba la reducción de las contribuciones a la seguridad social, y la reducción de la recaudación fiscal por efecto de la baja de aranceles (Espino y Salvador, 2010). Ello repercute claramente sobre el tiempo que se destina al trabajo no remunerado en el hogar, que es realizado principalmente por mujeres, y su incremento será mayor en los hogares de bajos ingresos que no pueden contratar un servicio sustituto en el mercado.

Una investigación realizada recientemente para Centroamérica sobre los efectos de la apertura económica, en las mujeres y las relaciones de género, encuentra que las mujeres han sido las principales beneficiarias en términos de empleo; ya que "las empresas transnacionales que se han instalado en la región prefieren la fuerza de trabajo femenina por estar más dispuesta a aceptar las 'nuevas condiciones de contratación' (precarias) y los menores niveles de ingreso" (Espinosa, 2010). Este es un efecto claramente ambiguo de la apertura ya que las mujeres tienen en promedio un mayor nivel educativo y continúan insertándose en sectores de baja productividad y en ocupaciones que no requieren mayor calificación laboral. Por su parte, la brecha salarial muestra una clara tendencia a la reducción, pero ello no implica una mejora en la situación de las mujeres sino que su salario o ingreso laboral se deterioró menos que el de los hombres.

Otra evidencia referida a la industria maquiladora en Centroamérica afirma que se está dando un proceso de "defeminización" debido a cambios en el perfil tecnológico de las industrias y la tendencia a la tercerización a través del trabajo a domicilio de las mujeres (Jones, 2008).

¹⁶⁹ La liberalización de las inversiones y el comercio de servicios está presente en los acuerdos comerciales, y forma parte de los procesos de liberalización económica y comercial.

A su vez, se mantienen los estereotipos de género ya que la demanda por trabajadoras en los sectores agroexportadores y de la industria textil y vestimenta está casi siempre asociada a sus características “femeninas”, tales como su destreza para la manualidad fina. Ello se verifica en la investigación de LA-IGTN que desarrolló estudios de caso en sectores agroexportadores de países del Cono Sur y lo señala Jones (2008) para el caso de las exportaciones agrícolas no-tradicionales de kiwi y uvas de mesa en Chile, de flores en Colombia, Costa Rica, Ecuador, y México, y de tomates y hortalizas en México, Costa Rica, Guatemala y Jamaica. A su vez, las mujeres son una proporción muy elevada del empleo en estos sectores pero se concentran en los puestos de baja calificación, con bajos salarios y mínima seguridad en el empleo (Jones, 2008).

Los resultados del estudio que analiza para México los posibles impactos de género del TLCAN, muestran que hay efectos diversos sobre el empleo. En los sectores con alto dinamismo exportador, como el de la fabricación de prendas de vestir, las mujeres recuperaron puestos de trabajo 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 por la mayor tecnificación. Este proceso obedece, en parte, a la dinámica que imprimió el TLCAN 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 la seguridad social y otros costos. Muchos de estos nuevos empleos constituyen un incremento en la ocupación, pero muchas veces en condiciones laborales precarias.

También entre los efectos del acuerdo se identifica el aumento de la emigración de las zonas rurales a las urbanas, al norte de México (donde está ubicada la maquila) o a Estados Unidos. En el empleo rural se incrementaron las horas de trabajo¹⁷⁰ y no se identifican mejoras en las condiciones de vida. En la industria maquiladora de exportación, el em-

¹⁷⁰ En los cultivos de exportación, creció la proporción de mujeres jornaleras, con jornadas más largas porque trabajan más tiempo a destajo y porque tienen que realizar el trabajo doméstico.

pleo femenino creció en términos absolutos, pero en los últimos tiempos se evidencia un importante desplazamiento de la fuerza de trabajo femenina por la de 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.

Una aplicación metodológica de los indicadores construidos por Espino y Van Staveren (2001) se presenta en Espino (2001). Consiste en evaluar los posibles impactos de la inserción regional de Uruguay (en el marco del acuerdo del MERCOSUR) y su inserción internacional. Para ello clasifica los sectores de actividad según su exposición a la competencia internacional¹⁷¹. En términos generales, ello significa desagregar los sectores entre aquellos que son grandes exportadores (en Uruguay sería por ejemplo el sector lácteo), los que se desarrollan en el marco de una importante competencia interna de productos importados (por ejemplo, el sector textil), los servicios no transables¹⁷² y con bajo consumo de no residentes (defensa, seguridad, salud y educación) y aquellos que por estar destinados al turismo tienen un alto consumo de no residentes (hoteles, restaurantes, etc.). El cálculo de los indicadores se realiza para dos subperíodos: 1991-1995 y 1995-1999. Ello refiere a la desaceleración observada en el comercio regional y total, en 1995 y 1999. Entre los principales resultados se encuentra que, en el primer período, la participación del empleo femenino en el empleo total fue inelástica respecto a los cambios en el comercio regional y total, lo que significa que esos cambios no han influido en la evolución del empleo de las mujeres. A su vez, la elasticidad de la brecha del desempleo masculino y femenino ante cambios en el comercio es positiva y cercana a cero, por lo cual el aumento del comercio no parece haber tenido efectos directos sobre la misma. En función de la clasificación de los sectores considerada, se encuentra que el aumento de la participación femenina en el empleo total es resultado de dos tendencias opuestas: la disminución en el sector de bienes transables y el aumento en el de no transables. Respecto a los indicadores de autonomía económica,

¹⁷¹ Para ello se utiliza una clasificación propuesta por Vaillant y Casacuberta (2001) que distingue inicialmente las ramas de actividad en dos grandes grupos (los transables internacionalmente y los no transables). Luego, subdivide al grupo de transables según su especialización con relación al comercio exterior en ramas exportadoras y las sustitutivas de importaciones; y en el grupo de no transables subdivide según la importancia del consumo directo por no residentes.

¹⁷² Se definen como “bienes transables” aquellos que pueden comercializarse internacionalmente y “no transables” aquellos que solo pueden consumirse en la economía en que se producen; no pueden importarse ni exportarse (típicamente los servicios).

se observa que la elasticidad de la brecha salarial por sexo ante aumentos en las exportaciones, en el primer período es casi cero, y en el segundo período es positiva y superior a uno. Ello significa que en el segundo período, aunque el aumento de las exportaciones fue inferior al incremento registrado en el primero, la brecha salarial por sexo se amplía. Respecto a la calidad del empleo (medida por la cobertura de la seguridad social) se observa que la pérdida en la participación de las mujeres en el sector transable se vio acompañada por una disminución de la calidad del empleo. En el único sector que el aumento del empleo femenino coincide con una mejora en la calidad del empleo es el sector con alto consumo de no residentes. La elasticidad del aumento de la calidad del empleo femenino en relación al comercio es nula en el primer período, pero aumenta en el segundo, siendo positiva respecto al comercio total y cercana a uno para el comercio regional. Espino (2001) concluye que estos indicadores no pretenden mostrar todos los efectos relacionados con el comercio, sino conformar un cuadro ordenado y sintético que permita indicar y alertar sobre el sentido de los cambios.

También se analizan en base a estos indicadores, los efectos de un acuerdo comercial entre la Unión Europea y el MERCOSUR (Espino y Staveren, 2001; y Staveren, 2007). Las negociaciones entre ambos bloques se iniciaron en 1995 y fueron ratificadas en el año 2000. El estudio compara los cambios ocurridos entre 1995 y 2004. Sus hallazgos muestran un resultado negativo en el acceso a los alimentos que se vería potenciado por el hecho de que los ingresos de las mujeres se redujeron en dicho período. También muestran que el aumento del comercio no ha contribuido con la reducción de la brecha del desempleo entre hombres y mujeres, y el aumento de las exportaciones agrícolas tampoco ha contribuido con el aumento del empleo femenino en ese sector. Por otra parte, las mujeres habrían incrementado su empleo en el sector que enfrenta la competencia de las importaciones; y la brecha salarial ha empeorado en la agricultura y mejorado en la industria manufacturera. Por lo tanto, estos indicadores expresan una forma posible de establecer los vínculos entre género y comercio, pero se deberían integrar en un set más amplio de herramientas, como los análisis de impacto comercial y ser utilizados para aportar información en las negociaciones comerciales, en las evaluaciones y en los debates de la sociedad civil sobre las relaciones actuales y deseables entre género y comercio.

Los resultados presentados hasta el momento refieren a los posibles vínculos entre el comercio internacional y las desigualdades de género, cuando se considera la forma tradicional de comercio. Ello refiere a que desde la instalación de la OMC se incluye en las negociaciones otros temas que se consideraron “nuevos” en la medida que antes no se incluían en ese ámbito multilateral. Los más relevantes son: la agricultura, los servicios, las inversiones y los derechos de propiedad intelectual.

Williams (2003) presenta un marco interesante para el análisis de los impactos de género de estos nuevos temas de negociación.

En el caso de la liberalización agrícola, el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC busca reducir las barreras para el acceso a los mercados, reducir los subsidios a las exportaciones y reducir los apoyos a la producción doméstica. Williams (2003) plantea que los impactos de género de dicha liberalización se pueden discutir para cuatro grandes áreas de interés, en base a las realidades y preguntas planteadas para el análisis sectorial (presentados en la sección 2.2.3). Las áreas de interés son:

1. Los roles de género y su responsabilidad en la reproducción social.
2. Las disparidades de género en el acceso/control y la propiedad de los activos.
3. La naturaleza de género de la producción, el procesamiento y la comercialización agrícola.
4. Las restricciones de la liberalización basadas en el género.

Respecto a la primera área de interés, las mujeres aún tienen una responsabilidad desproporcionada sobre el cuidado infantil, el funcionamiento del hogar, y el cuidado de los ancianos y la comunidad. Esa responsabilidad impone una carga importante sobre el tiempo, la salud y la morbilidad de las mujeres. Por ello también los temas de soberanía y seguridad alimentaria se han puesto en relieve ya que las importaciones subsidiadas, del maíz por ejemplo en México, llevaron a perder la producción doméstica en un alimento que es básico para los hogares (Chiappe, 2007). Ello va acompañado de la pérdida de empleos y fuentes de ingresos para los hogares de bajos recursos en México.

En relación a la segunda, en muchos países el acceso y el control de las mujeres sobre el uso de la tierra están determinados por su relación con los hombres en función de su estado civil (casada, divorciada o viuda). Ello también impacta sobre sus derechos a la seguridad social. A su vez, la posibilidad de las mujeres de explotar el uso de la tierra y realizar mejoras en la productividad está restringida por su escaso acceso al crédito, la maquinaria y la tecnología.

Respecto a la tercera área a considerar en el análisis, se plantea que existe una clara división de género del trabajo en la producción, el procesamiento y la comercialización de los bienes agrícolas. En relación a la producción, se identifican cultivos típicamente masculinos (como los cultivos comerciales) y otros femeninos (los cultivos de consumo doméstico). En cuanto al procesamiento, los hombres se encuentran en producciones más mecanizadas, intensivas en capital y en actividades como la preparación de la tierra, la cosecha y el riego; mientras que las mujeres se encuentran más concentradas en actividades intensivas en trabajo y tareas manuales. Respecto a la comercialización, hay un claro patrón de género: las mujeres se insertan más en la venta de productos de consumo doméstico y de escala minorista, mientras los hombres se involucran en el comercio mayorista y de intermediación.

Respecto a las restricciones de género asociadas con la liberalización, se sugieren cuatro tipos de limitantes que dificultan los resultados positivos de la liberalización:

1. Las desigualdades de género en el acceso a los recursos productivos limitan la respuesta de las mujeres.
2. Las rigideces en el tiempo y la asignación de tareas limitan la elasticidad de la oferta laboral femenina.
3. La debilidad de los incentivos a la producción para las mujeres imposibilita el control de la recaudación producto de su trabajo.
4. El escaso acceso de las mujeres al crédito, el almacenamiento y los servicios de transporte para su producción (productos alimenticios), significa que muchas veces deben vender sus productos a precios más bajos que los hombres quienes pueden especular con las fluctuaciones de precios.

La liberalización del comercio de servicios se negocia en la OMC en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en inglés). Ello incluye los servicios en educación, salud, energía, finanzas, transporte, seguros, viajes y turismo. El mecanismo de liberalización es bastante complicado ya que el consumo de servicios se realiza básicamente en el mismo lugar donde se produce, por lo tanto el intercambio transfronterizo aunque existe tiene muy poca relevancia. Por ello, la negociación incluye cuatro modalidades de venta de estos servicios: la transfronteriza (modo 1, ejemplo venta de un servicio de informática por internet), el consumo en el extranjero (modo 2, ejemplo el turismo), la presencia comercial (modo 3, ejemplo la inversión extranjera directa), la presencia de personas físicas (modo 4, ejemplo profesionales que se trasladan temporalmente para vender sus servicios en otro país).

Las principales preocupaciones respecto a la liberalización de los servicios desde la perspectiva de género tienen que ver con su impacto en el acceso y la disponibilidad de los servicios básicos (como salud y educación) y los recursos naturales (energía y agua). Ello se debe a que las mujeres son las principales responsables de las tareas domésticas y su acceso a estos servicios es primordial para el desarrollo de esas actividades. En la medida que el acceso a servicios de calidad se vea limitado, su tiempo dedicado al trabajo no remunerado se verá incrementado. También en su rol de consumidoras por la importancia que tiene el acceso a la salud y la educación para las personas, y en particular para las mujeres, quienes relegan muchas veces su bienestar personal en pos de la familia.

Otras preocupaciones son: la capacidad del gobierno para regular la calidad de los servicios, la naturaleza del empleo femenino (condiciones de trabajo, etc.), el tratamiento al movimiento de personas (donde las mujeres son una proporción creciente de la fuerza de trabajo migrante y estacional), el turismo sexual y el tráfico de mujeres y niñas, la sustentabilidad del empleo, los salarios y los ingresos de las mujeres trabajadoras en relación a los hombres.

En Salvador (2003) se plantean hipótesis e interrogantes respecto a las posibles implicaciones de género de la liberalización de los servicios en América Latina. Ellas son:

- la liberalización puede favorecer a las mujeres en cuanto a la cantidad de puestos de trabajo que se generen, pero no necesariamente respecto a la calidad de los mismos ya que la competencia en los sectores exportadores estimula la reducción de costos de la mano de obra a través de las condiciones de trabajo y el nivel de remuneración.
- En general, las mujeres son la mayor proporción de trabajadores en los escalafones medios a bajos de los servicios y sus condiciones de trabajo (así como la seguridad en el trabajo) se podrían ver afectadas con el proceso de liberalización y de expansión de la inversión extranjera directa (IED).
- Cuando la expansión del comercio de servicios tiene efectos positivos en las mujeres porque se expande su empleo en sectores dinámicos (por ejemplo, los sectores de procesamiento de datos, telecomunicaciones y servicios financieros), no todas las mujeres se ven igualmente beneficiadas ya que aquellas más pobres y con menores niveles de calificación no acceden a esos puestos de trabajo.
- Algunos afirman que con la liberalización se exacerbarían los problemas de segregación ocupacional ya que se incrementaría el número de competidores por puestos de trabajo escasos y codiciados. En el caso de las mujeres empresarias, dado que éstas poseen empresas medianas o pequeñas, se encuentran en una situación de desventaja respecto al resto de competidores -grandes y pequeños, nacionales y extranjeros.

Los posibles impactos de género que Williams (2003) analiza entorno a la liberalización de las inversiones son:

- El impacto de la IED sobre la cantidad y calidad del empleo femenino y masculino.
- El impacto sobre la naturaleza, dimensión y potencial de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas operadas por mujeres en los países receptores de la IED (a través de su impacto en la producción, la asignación de recursos y la competencia).

- La contribución de la IED al rápido aceleramiento del clima de extrema desregulación de los mercados de trabajo y sus consecuentes implicaciones para la salud y la morbilidad de las mujeres.
- La responsabilidad social empresarial en términos del ambiente, las preocupaciones sociales, las condiciones de trabajo y la transferencia de tecnología.
- Los requisitos de desempeño para la IED que incluye: transferencia de tecnología, fortalecimiento de las capacidades domésticas, encadenamientos con empresas locales (especialmente, pequeñas y medianas) y promoción del desarrollo regional.
- Otros impactos indirectos de la IED sobre la igualdad de género incluye efectos sobre:
- La recaudación de impuestos y tarifas; que puede impactar el gasto público y, en particular, el gasto social (salud, educación, vivienda, etc.).
- La disponibilidad de infraestructura (rutas, electrificación) y servicios sociales, por ejemplo si los gastos se reasignan de la provisión de rutas para la agricultura a proyectos que aseguren un espacio operativo y transporte para atraer IED.
- El tipo de cambio y la balanza de pagos.
- La inversión local y el mercado de créditos, si las corporaciones multinacionales buscan financiamiento local y restringen su disponibilidad para los demás demandantes.

La mayoría de los estudios se centran en los impactos de la IED en el empleo. Pocos exploran temas más amplios como los efectos sobre la asignación de recursos y sobre el tipo de cambio. En Salvador (2005) se sistematizan estos impactos en base a Williams (2003) y se presenta evidencia para América Latina. En relación a los impactos sobre el empleo, se encuentra que según el sector o tipo de producto es la proporción de mujeres en el total de ocupados. Por ejemplo, la electrónica y la industria de la vestimenta emplean principalmente mujeres, mientras los sectores más industrializados emplean más hombres. Hay diferencias también según el estado civil, las mujeres

más jóvenes se encuentran en la electrónica, y las mayores y casadas en la industria textil y de la vestimenta. Las industrias de la vestimenta y de ensamble liviano son más propensas a subcontratar y a contratar trabajo a domicilio que la electrónica. Las multinacionales en electrónica, y en las zonas francas (o zonas de promoción de las exportaciones) son más liberales debido a la intensidad de la competencia internacional, la producción y los ciclos del comercio en vestimenta y electrónica, y las bajas penalidades que existen por la alta rotación del personal.

Además, se plantean las preocupaciones relativas a la salud y la seguridad en el trabajo y la carga de la reproducción social y el trabajo remunerado. Esas preocupaciones surgen tanto para las mujeres que están insertas en el sector formal como en la subcontratación y el trabajo a domicilio. Los ingresos de las mujeres, además, tendrían poco efecto sobre su nivel de autonomía económica si habitan en hogares donde ellas no controlan el ingreso que perciben. El tipo de familia también podría ser una restricción sobre la posibilidad de que las mujeres acepten un trabajo remunerado. En las estructuras de familias patriarcales, por ejemplo, ellas solo estarían dispuestas a aceptar trabajos a domicilio que pudieran combinar con las tareas domésticas.

La IED en la industria maquiladora¹

Esta industria se desarrolla con más intensidad en la frontera de México con Estados Unidos, en Centroamérica y algunos países del Caribe como República Dominicana. Sus efectos negativos sobre las mujeres se observan por la alta concentración de empleo femenino, las malas condiciones de trabajo y los bajos salarios. Los sectores de textiles y vestimenta, electrónica, zapatos y juguetes son altamente intensivos en mano de obra femenina y de baja calificación. Por lo cual, en estas zonas de procesamiento de productos de exportación la IED lejos de promover empleos de calidad y estimular la formación de recursos humanos, genera el efecto inverso.

A su vez, el 85% de las mujeres en la frontera entre México y EEUU, y el 84% en las zonas francas industriales de la República Dominicana, son jóvenes (entre 15 y 25 años). Se considera que este “nuevo” proletariado femenino constituye una fuerza de trabajo especialmente flexible, disciplinada y barata. Los salarios son muy bajos y la retribución suele hacerse a destajo, en función de la producción. Las condiciones laborales de estas trabajadoras son sumamente desfavorables y precarias y, generalmente, carecen de la posibilidad de promoción, así como de organizarse a nivel sindical. Es común que o bien no existan leyes laborales que las protejan, o que éstas no se cumplan, de manera que se enfrentan a prolongadas horas de trabajo y a deficientes condiciones laborales y de vivienda, con importantes riesgos para su salud. Puesto que se trata de actividades sumamente repetitivas, estas empresas

optan por la rotación y la sustitución de las trabajadoras, lo que aumenta todavía más su desprotección. La mano de obra femenina resulta más barata que la masculina, aunque realicen la misma actividad, puesto que culturalmente se asume que el salario del hombre debe servir para mantener a la familia, a diferencia del de la mujer.

Por eso, las empresas multinacionales, en general, prefieren a mujeres jóvenes -menores de veinticinco años-, solteras y procedentes del ámbito rural, sin cargas familiares que reduzcan su productividad o que las ausente del lugar de trabajo. En el caso particular de la República Dominicana, se constata una preferencia por mujeres jóvenes con cargas familiares, en base a la creencia de que su necesidad de trabajar las convierte en mejores trabajadoras. En general, cuando se trata de mujeres con cargas familiares, las empresas suelen ofrecerles trabajo informal y a domicilio.

Es ambiguo, por lo tanto, el impacto de este tipo de empleos en la autonomía de las mujeres -la mayoría de origen rural-, o si, por el contrario, son una fuente de explotación y de discriminación. Según diversos estudios ambos efectos no son excluyentes, sino que se dan de manera simultánea. Hay que considerar que las condiciones de trabajo y los salarios en las multinacionales son generalmente mejores que en los empleos alternativos para las mujeres (industrias locales, economía informal, servicio doméstico, prostitución) y el trabajo remunerado, a pesar de los bajos salarios, les da la oportunidad de acceder a la sociedad de consumo, abandonar el hogar y ejercer su independencia personal, ya que les otorga una cierta autonomía económica y un cierto grado de emancipación social; aunque sigan todavía subordinadas al núcleo familiar. Sin embargo, los cambios en las relaciones de género dependen especialmente de la edad o la etapa vital en la que las mujeres se incorporan a la industria. En el caso de los países latinoamericanos, donde es frecuente que las mujeres con hijos a cargo sigan trabajando -y, además, existe un elevado desempleo masculino-, las mujeres se convierten en el principal sostén económico de la familia y ello sí conlleva variaciones importantes en las relaciones de género. En algunos de estos países (Jamaica y Puerto Rico, por ejemplo), se asiste a una clara sustitución de fuerza de trabajo masculina por femenina en los sectores de actividad no agrarios. En el caso de Puerto Rico o México, el reclutamiento de mujeres por parte de las empresas multinacionales ha condenado al paro a los hombres, como consecuencia del declive de la ocupación en la agricultura y en la construcción. Esto explica por qué muchos de estos hombres se ven obligados a emigrar a los Estados Unidos si quieren trabajar y por qué muchas mujeres reemplazan a los hombres como "cabezas de familia".

1. Extraído de Salvador (2005) en base a Parella (2003).

En relación a la asignación de recursos refiere a que la promoción de la IED se ha tornado un componente fundamental para las estrategias de crecimiento de los países en desarrollo, a través de la eliminación de restricciones y estímulos específicos. Ello ha dado lugar a cambios en la asignación de recursos y ha tenido implicaciones de género: se observan consecuencias adversas para los negocios de pequeñas y medianas empresas locales que no tienen la posibilidad de competir con las grandes multinacionales. Ello se traduce en implicaciones serias para las mujeres empresarias, que se concentran en pequeñas y micro-empresas.

Por su parte, el ingreso de IED genera presión sobre el tipo de cambio. Si el objetivo de la política monetaria es mantener el tipo de cambio estable controlando la liquidez del mercado doméstico y/o recurriendo a medidas como elevar la tasa de interés doméstica, ello acarrea importantes consecuencias para la inversión doméstica. En cualquiera de los casos hay efectos adversos sobre el empleo y el poder de compra y, por lo tanto, consecuencias distributivas para los diferentes grupos de la sociedad. Estos efectos pueden ser profundos, traumáticos y de larga duración para los sectores marginalizados y pobres de la sociedad, quienes cuentan con limitados recursos para compensar los shocks económicos, y las mujeres tienden a predominar en esos grupos. Por otra parte, dada la responsabilidad de las mujeres en la reproducción social, los sesgos de género en el acceso al crédito y la reducción del poder de compra resultan en una mayor carga sobre ellas para asegurar las fuentes alternativas de alimento así como generar ingresos adicionales. A su vez, el aumento de las tasas de interés probablemente también desplace a las empresarias mujeres que buscan créditos para instalar o expandir sus negocios.

Finalmente, los acuerdos de propiedad intelectual refieren a la protección de los derechos de propiedad de las ideas, las invenciones, las creaciones artísticas, etc. A nivel de la OMC, existe el Acuerdo sobre Propiedad Intelectual relacionada con el Comercio (TRIPs por sus siglas en inglés). Williams (2003) define cuatro áreas de interés para el análisis de las implicaciones de género de estos acuerdos. Ellas son: agricultura y biodiversidad, salud pública, conocimiento tradicional, y transferencia de tecnología.

La agricultura y la biodiversidad son áreas de interés para las mujeres. Ellas generalmente trabajan en predios pequeños y los acuerdos de protección de la propiedad intelectual pueden limitar su acceso a las semillas y los fertilizantes. También las indicaciones geográficas que se incluyen en estos acuerdos son un medio de protección a vinos y bebidas espirituosas asociados a una determinada ubicación geográfica, limitando su producción y comercialización.

En relación a la salud pública, la preocupación refiere al aumento del costo de los medicamentos, y la limitación que impone dicho acuerdo al uso de las licencias obligatorias (utilizar una patente sin el consenti-

miento del autor) para permitir que un país produzca su propia medicina en caso de emergencia nacional.

Por su parte, el conocimiento tradicional (generalmente indígena) que emplea métodos propios en la elaboración de alimentos y el tratamiento de enfermedades puede verse amenazado por la biopiratería. Ello significa que es conocimiento no patentado por sus comunidades, ni producido con fines comerciales, pero puede ser explotado por intereses ajenos sin ningún beneficio para ellas.

Respecto a la transferencia de tecnología, se considera que estos acuerdos mantendrían aún más excluidas a las mujeres del acceso y el control del conocimiento tecnológico, así como de la información técnica referida al desarrollo de capacidades de gerenciamiento, organización y marketing, los canales de información y conocimiento, y la accesibilidad al crédito y los mercados.

5.3 POSIBILIDADES DE INTERVENCIÓN POLÍTICA.

Dado que el comercio internacional no crea las desigualdades de género, pero puede reforzarlas; se requieren políticas específicas para revertir sus efectos negativos. En Elson, Grown y van Staveren (2007) se plantea que se debería identificar un mix de políticas (comerciales y otras) que fueran capaces de enfrentar las múltiples desigualdades simultáneamente. Para ello se deberían conocer las vías a través de las cuáles se relacionan el comercio y las desigualdades de género.

Razavi (2009) hace un planteo similar ya que sugiere “re-embeber” la economía (*re-embedded the economy*¹⁷³) para facilitar una integración más armoniosa entre las metas de producción y de reproducción social. Ello requiere el fortalecimiento de los sistemas públicos responsables de garantizar el ejercicio de los derechos y significa invertir en áreas como: el buen funcionamiento y la accesibilidad a los servicios de salud pública, educación y servicios de cuidado, los derechos y estándares laborales que protegen el empleo de las mujeres y sus condiciones de trabajo, y la inversión en la provisión pública de un rango

¹⁷³ Este término hace referencia al “embedded liberalism” que acuñó Ruggie (1982) para referirse a los arreglos institucionales puestos en marcha luego de la Segunda Guerra Mundial para compartir los costos de la apertura de los mercados a través de la protección social y otras formas de intervención (Razavi, 2009).

de servicios complementarios (agua, saneamiento, electricidad, calles pavimentadas) para sostener la economía del cuidado (UNRISD 2005, citado en Razavi 2009).

Pero también plantea que en el contexto de la liberalización comercial (que reduce los impuestos a las importaciones y exportaciones) y la libre movilidad del capital (que reduce los impuestos a las corporaciones, y a las ganancias del capital y los ingresos) es muy difícil para los gobiernos recaudar los ingresos necesarios para financiar los servicios públicos y las transferencias que puedan satisfacer a las víctimas de las políticas económicas. En consecuencia, se dificulta la complementariedad entre las “políticas sociales” y las “políticas económicas”, y en vez de repensar las políticas económicas a través de la perspectiva social (como planteaba Elson, 2004), se siguen trabajando en forma secuencial (una después de la otra) (Mkandawire, 2004). (Razavi, 2009) La propuesta en términos de políticas sería que la liberalización comercial sea acompañada por políticas que busquen reducir las brechas de género. El desafío es lograr que las mujeres participen de la senda alta del desarrollo (*high road*). Para ello los gobiernos deben comprender que las estrategias que atrapan a las empresas en la senda baja (*low road*) del desarrollo (cuando la competencia se basa en mano de obra barata y reducida protección social) entorpece la transición a la senda alta que supone mejorar la productividad a través de la innovación tecnológica y el desarrollo de capacidades. A su vez, en algunos países ese proceso de transición ha llevado a limitar el ingreso de las mujeres en los sectores de alta productividad (caso México y Taiwán). Por ello se precisan políticas específicas y adecuadas a cada país para que las mujeres puedan participar en la senda alta del desarrollo al igual que los hombres. (Elson, Crown y Çağatay, 2007:47).

Se han buscado diversos mecanismos para incidir políticamente e intentar prevenir o amortiguar los efectos de la liberalización comercial. Originalmente, se consideraron las cláusulas de género como un mecanismo para buscar que los acuerdos comerciales no profundizaran las desigualdades de género preexistentes. También se creó algún organismo específico para que los derechos de las mujeres estuvieran representados en las negociaciones comerciales. Posteriormente, se han desarrollado metodologías para la evaluación ex ante de los posibles impactos de un acuerdo o una política comercial, y se ha avanzado en

distintos mecanismos para establecer niveles aceptables de condiciones de trabajo en las empresas.

En el TLCAN los temas de género se incorporaron en el Acuerdo Suplementario sobre Asuntos Laborales. Estos están planteados 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 la discriminación en el empleo, y la igualdad entre hombres y mujeres. Estos principios 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.

En el acuerdo del Mercosur se creó un espacio formal de representación de los intereses de género en el proceso de integración, la Reunión Especializada de la Mujer (REM). El objetivo de la REM, es contribuir al desarrollo social, económico y cultural de las comunidades de los países miembros. 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. Su vínculo con el movimiento de mujeres fue reducido hasta hace pocos años y su potencial de incidencia en los temas comerciales ha sido débil. Prácticamente, ha estado bastante alejada del proceso de negociaciones.

En el Acuerdo de Cooperación Económica Asia-Pacífico¹⁷⁴ (APEC por sus siglas en inglés) que involucra actividades de liberalización y facilitación del comercio y las inversiones, y la cooperación técnica y económica se desarrolló un marco para introducir la temática de género. El mismo consiste en tres elementos interrelacionados: análisis de género, información desagregada por sexo, y el involucramiento de las mujeres en las negociaciones del acuerdo. Este marco buscará sostener la eliminación de las barreras a la participación plena de las mujeres en la economía, incrementar su capacidad de respuesta a las oportunidades

¹⁷⁴ En este acuerdo participan: Australia, Canadá, Chile, China, Corea, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia, Vietnam.

económicas que ofrece el comercio, e integrar sus intereses económicos en las estrategias de crecimiento económico. También se desarrollaron guías prácticas como herramientas para complementar el marco y asistir a APEC en su implementación¹⁷⁵ (APEC, s/f).

Gibb (2008) presenta varias sugerencias para incorporar la perspectiva de género en APEC:

- Integrar la dimensión de género en los mandatos de negociación de los funcionarios encargados del comercio, por ejemplo, instruyendo a los negociadores para que se aseguren que los compromisos relativos al comercio y la igualdad de género se refuercen mutuamente.
- Integrar la dimensión de género en los Planes de Acción Individual (PAI) de APEC modificando la plantilla de los PAI de tal modo que los miembros de APEC puedan informar sobre cómo han tenido en cuenta los aspectos relacionados con el género en sus actuaciones para la liberalización y facilitación del comercio y la inversión.
- Fortalecer las capacidades de los miembros de APEC para abordar las implicaciones de género que la liberalización del comercio tiene en distintos sectores, encargando cada año la preparación de un pequeño número de estudios de caso.
- Mejorar la recopilación y análisis de datos desagregados por sexo sobre el comercio y la actividad empresarial a fin de entender mejor los impactos locales de la globalización y la liberalización del comercio.

También se han desarrollado metodologías de evaluación de impactos de género del comercio (Gender Trade Impact Assessment - GTIA) que buscan ser un instrumento para identificar los efectos que puede tener una propuesta de política comercial sobre las desigualdades de género. Según UNCTAD (2004), algunas organizaciones internacionales han planteado estrategias para operacionalizar la utilización de esta herramienta, entre las cuales podemos citar tres: *Women's Edge Coalition*¹⁷⁶ ha desarrollado y

¹⁷⁵ Estas guías están disponibles en el sitio web de la Secretaría de APEC: www.apecsec.org.sg.

¹⁷⁶ Es una coalición estadounidense que aboga por los derechos de las mujeres.

testeados un “Trade Impact Review framework” (marco para la Revisión de los Impactos del Comercio) que posibilite a los negociadores, gobiernos y otros predecir las potenciales ventajas y desventajas de los acuerdos comerciales; Women in Development Europe¹⁷⁷ (WIDE) ha desarrollado un set de indicadores que puedan ser utilizados para entender, medir y monitorear las relaciones entre género y comercio (se refiere a los indicadores propuestos por Irene van Staveren, citados en Espino y Staveren, 2001); la *Association of World Council of Churches-related Development Organizations in Europe* (APRODEV)¹⁷⁸ ha desarrollado un estudio de evaluación de impacto basado en género sobre temas relacionados a los acuerdos de asociación económica (Economic Partnership Agreement - EPA) y futuras negociaciones comerciales con la Unión Europea.

En Van Staveren, Elson, Grown y Çağatay (2007) entre los enfoques feministas para la política comercial, Barrientos (2007) analiza los efectos que han tenido los códigos de conducta y los estándares laborales en los sistemas de producción global. Estos serían una herramienta para mejorar las condiciones de trabajo en esos sistemas que se benefician de las políticas comerciales y los acuerdos de comercio para desarrollar su proceso de producción.

El tema crucial es que las mujeres generalmente se concentran en los empleos informales y temporales, y éste es el empleo que se ha intensificado con las prácticas de las grandes corporaciones transnacionales. En su análisis, considera que las cláusulas sociales en los acuerdos comerciales tienen limitaciones dada su focalización en los bienes finales y el empleo formal, y no en las complejas redes de productores y el empleo informal.

Los códigos de prácticas laborales de las empresas proveen otro punto de entrada ya que se extienden hacia la cadena de valor que genera los bienes exportables. Pero, raramente se extienden al entramado más complejo de subcontratistas y trabajadores informales donde subyacen las subordinaciones de género prevalentes en las cadenas de producción global. También plantea que las mejoras tienen lugar en los temas “visibles” como salud y seguridad, y menos en los “invisibles” como dis-

¹⁷⁷ WIDE es una organización no gubernamental dedicada a fortalecer los derechos sociales y económicos de la mujer. Se compone de mujeres especialistas en género, mujeres activistas en organizaciones no gubernamentales y en asociaciones que luchan por la defensa de los derechos humanos.

¹⁷⁸ APRODEV es una asociación de 17 organizaciones grandes europeas de ayuda humanitaria y cooperación para el desarrollo, vinculadas al Consejo Mundial de las Iglesias.

crimación y libertad de asociación. En realidad, estos códigos son motivados por un enfoque complaciente que favorece contemplar el riesgo de los empresarios por encima de los derechos de los trabajadores, y ha fallado en enfrentar las prácticas comerciales que intensifican la inseguridad en el empleo, socavando esos derechos.

Las ventajas de los códigos son que han catalizado nuevas formas de colaboración entre el sector privado y las organizaciones de la sociedad civil que promueven la equidad de género, y han abierto espacios para la participación de nuevos actores, particularmente las organizaciones de mujeres o mixtas que impulsan estos temas.

Más recientemente, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) está promoviendo una estrategia de trabajo decente en los sistemas de producción global. Ésta provee un enfoque más holístico para mejorar los derechos de los trabajadores al interior de los sectores exportadores vinculando los temas de empleo, los derechos de los trabajadores, la protección social, y el diálogo social. Ello, en el contexto de la liberalización comercial que llevó a que se socaven las regulaciones y prestaciones que existían para los trabajadores, provee una base para renovar los vínculos entre el gobierno y los trabajadores, y contribuir a garantizar su bienestar y sus derechos. Pero aún enfrenta fuertes desafíos para encarar las restricciones subyacentes en la mejora de los derechos de las trabajadoras vinculadas a los sistemas de producción global.

También se plantea que esta estrategia aunque está aún en una etapa temprana de implementación, amplía la esfera de intervención de las políticas de un foco acotado a los acuerdos comerciales y los códigos de adopción voluntaria, a una perspectiva más amplia e integrada para atender los derechos de los trabajadores. Se considera que provee un mayor potencial para tener en cuenta la naturaleza cambiante de la producción global, donde las condiciones de empleo están embebidas en una economía con sesgos de género que refuerza los estándares laborales de mala calidad en los distintos niveles de las redes de producción global. También abre la participación a un amplio rango de actores para trabajar en forma más cooperativa.

Como ya se mencionó, la propuesta de indicadores de Van Staveren, presentada como metodología para evaluar impactos, es también

un instrumento para el monitoreo de los acuerdos comerciales¹⁷⁹. También se consideran como un medio para que los hacedores de política puedan transversalizar las metas de igualdad de género en dichos acuerdos y puedan ser utilizados por distintos actores que realizan incidencia política en las diversas etapas de las negociaciones comerciales. Al inicio para establecer una línea de base, durante las negociaciones y en varias etapas de la implementación para señalar posibles impactos de género, luego que el acuerdo fue implementado para monitorear sus efectos y poder alertar sobre cambios necesarios a introducir en la política comercial así como medidas complementarias a instrumentar. Pero, para todo ello, es imprescindible recoger más información desagregada por sexo (Van Staveren, 2007).

5.4 REFLEXIONES FINALES

La economía feminista brinda un marco teórico distinto para el análisis de los posibles impactos de género del comercio internacional. En América Latina se ha avanzado en el análisis descriptivo de la realidad, la formulación de hipótesis e interrogantes para la investigación, y el uso de herramientas que permitan establecer los vínculos entre género y comercio.

Más allá de la evidencia recogida, queda mucho por avanzar en términos de investigación, y de desarrollo de metodologías que permitan analizar los impactos en los dos sentidos (de ida y vuelta). Los impactos relevados hasta el momento tienden a señalar los efectos sólo en un sentido: de las políticas a las desigualdades de género; y se centran en el mercado de trabajo dada la disponibilidad de información estadística y los métodos utilizados para el análisis.

Sería interesante comprender mejor cuál es el proceso que lleva a que los sectores tradicionalmente feminizados, tiendan a desfeminizarse cuando se incorpora la tecnología. Se debería investigar más acerca de las dificultades que enfrentan las mujeres empresarias para lograr su inserción internacional. En ambos casos sería interesante identificar cómo inciden los estereotipos de género en esos

¹⁷⁹ El capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio ha desarrollado un sitio web donde se presentan algunos de estos indicadores para los países del Mercosur (incluido Chile y Bolivia que son miembros asociados del bloque). El objetivo es ampliarlo para el resto de los países de América Latina. (www.generoycomercio.org/indicadores/index.shtml).

procesos y en qué medida podrían evidenciarse impactos desde las desigualdades de género al comercio; si ello puede significar un freno al potencial exportador.

Dados los problemas de informalidad que subsisten en el mercado laboral y sus efectos sobre la distribución del ingreso, sería de interés evidenciar los impactos de la apertura y la liberalización comercial en estos fenómenos, tomando en cuenta los elementos propios de las desigualdades de género que no se están considerando en las políticas y los análisis que se realizan al respecto.

Sería de interés conocer más sobre los cambios que la organización del trabajo remunerado en sectores vinculados a la competencia internacional, impone a la organización social del cuidado, particularmente el trabajo no remunerado que se realiza en los hogares. Ventura-Dias también planteaba el beneficio que implica la liberalización para el consumo de los hogares, pero ello debería ser demostrado empíricamente considerando los cambios que pudiera significar para el ingreso disponible y el bienestar del hogar.

En relación a los temas de negociación que analiza Williams, hay poca evidencia recogida para los países de América Latina, sobre todo en relación a los efectos que pueden tener las negociaciones sobre inversiones, propiedad intelectual y servicios. En este último caso, es relevante considerar los efectos de la liberalización y/o privatización de los servicios sobre el trabajo no remunerado que realizan las mujeres en el hogar.

En relación a las políticas, hay que continuar el trabajo de sensibilización con los hacedores de política ya que aún no se visibiliza la importancia de este tema. Para ello, es importante brindar evidencia que demuestre más precisamente los vínculos entre género y comercio. También sería relevante establecer hipótesis a nivel de cada país o por subregión. Para los hacedores de políticas es importante que comprendan qué se pretende con el término “embeber la economía”, o buscar que las políticas económicas y las políticas sociales se definan en forma integrada, no en forma secuencial, y contemplen las desigualdades de género.

Respecto a los instrumentos metodológicos que se han desarrollado como los indicadores de Staveren o las herramientas de evaluación de impactos de género del comercio (GTIA), sería interesante avanzar en su desarrollo y aplicación para que contribuyan en el proceso de clarificación de los vínculos entre género y comercio.

De la misma forma, habría que evaluar en qué medida las estrategias que está proponiendo la OIT sobre diálogo social y trabajo decente, se tornan compatibles con la dinámica de las empresas más expuestas a la competencia internacional.

En ambos casos, el propósito es mejorar los resultados que se obtienen con las políticas que se están desarrollando, tanto a nivel del comercio internacional como del mercado laboral y del sistema de protección social, para enfrentar los efectos negativos que puedan exacerbar las desigualdades de género vigentes y contribuir a revertirlas.

Bibliografía

Alesina, Lorena (2007), *Guía metodológica para el estudio de cadenas productivas con perspectiva de género*. Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN).

APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) *Framework for the Integration of Women in APEC*. Disponible en: http://www.gender.go.jp/english_contents/apec/frame_work/contents.html.

Azar, Paola; Alma Espino y Soledad Salvador (2009), *Los vínculos entre comercio, género y equidad. Un análisis para seis países de América Latina*. Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN).

Barrientos, Stephanie (2007), "Gender, codes of conduct, and labor standards in global production systems". En: van Staveren, Elson, Grown y Çağatay (eds.) *The feminist economics of trade*. Londres y Nueva York, Routledge, pp: 239-256.

Çağatay, Nilüfer (2005), "Gender inequalities and international trade: a theoretical reconsideration". *Serie Seminarios y Talleres* no. 136. Montevideo, CIEDUR y Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (IGTN).

Çağatay, Nilüfer (2001), Trade, gender and poverty. Background Paper for UNDP (2003).

Çağatay, Nilüfer (1999), *Incorporación de género en la macroeconomía. Versión revisada de la ponencia preparada para la Reunión de Expertas del World Survey on the Role of Women in Development*. Julio 1-3, en Ginebra, Suiza.

Elson, Diane; Caren Grown e Irene van Staveren (2007), "Introduction. Why a feminist economics of trade?" En: van Staveren, Elson, Grown y Çağatay (eds.) *The feminist economics of trade*. Londres y Nueva York, Routledge, pp: 1-10.

Elson, Diane; Caren Grown y Nilüfer Çağatay (2007), "Mainstream, heterodox, and feminist trade theory". En: van Staveren, Elson, Grown y Çağatay (eds.) *The feminist economics of trade*. Londres y Nueva York, Routledge, pp:33-52.

Elson, Diane (2007), *International Trade and Gender Equality: Women as Achievers of Competitive Advantage and as Sources of Competitive Advantage*. Departamento de Sociología, Universidad de Essex, Reino Unido. Documento preparado para el "International Symposium on Gender at the Heart of Globalization", realizado en París del 21-23 de Marzo.

Elson, Diane (1999), *Gender-Neutral, Gender-Blind, or Gender-Sensitive Budgets? Changing The Conceptual Framework to Include Women's Empowerment and the Economy of Care*. Gender Budget Initiative, Background Papers, Commonwealth Secretariat, United Kingdom, London.

Elson, Diane (1998), "The Economic, the Political and the Domestic: Businesses, States and Households in the Organisation of Production", *New Political Economy*, no.2, vol.3.

Elson, Diane y Rosemary Mcgee (1995) "Gender equality, bilateral programme assistance and structural adjustment: Policy and procedures". *World Development*, no. 11, vol.21, pp:1987-1994.

Elson, Diane (1995), *Male Bias in Economic Development*. Manchester: University of Manchester Press.

Espino, Alma (2006), "Una perspectiva obstinada: liberalización comercial y financiera como motor del desarrollo". En: López, Espino, Todaro y Sanchis (eds.) *América Latina, un debate pendiente*. Montevideo, Uruguay, REPEM, DAWN, IFC, pp:93-130.

Espino, Alma (2001), "Análisis de género de las políticas comerciales". En: Todaro y Rodríguez (eds.) *El género en la economía*. Santiago de Chile, CEM-ISIS, pp:111-130.

Espino, Alma y Soledad Salvador (2010), "Comercio internacional, género y equidad". En: *El Comercio Justo en España 2009. Cuestión de género*. San Sebastián, CECJ y SETEM.

Espino, Alma; Irene van Staveren (2001), *Instrumentos para la equidad de género en los acuerdos comerciales*. Unión Europea, MERCOSUR, México. Bruselas, GEM-WIDE-CISCSA-CIEDUR.

Espinosa, Isolda (2010), *Apertura económica, género y pobreza: una actualización del perfil de género de la economía del istmo centroamericano 1990-2008*. Nicaragua: UNIFEM.

Fontana, Marzia (2006), *Survey of research on gender and trade: insights, gaps and coverage*. Institute of Development Studies, Universidad de Sussex. Documento presentado en "Gender in Global and Regional Trade Policies: Contrasting Views and New Research". CSGR, Universidad de Warwick, 5-7 de Abril.

Gibb, Heather (2008), *El género y los acuerdos comerciales regionales*. Documento preparado para la 13ª Reunión de la Red de Mujeres Líderes de APEC. Instituto Norte-Sur, Ottawa, Canadá.

Jones, Nicola (2008), *Untangling links between trade, poverty and gender*. Briefing Paper, no.38. United Kingdom, Overseas Development Institute.

Picchio, Antonella (2001), "Un enfoque macroeconómico 'ampliado' de las condiciones de vida". En: Cristina Carrasco (editora), *Tiempos, trabajos y género*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Barcelona.

Salvador, Soledad (2003) *Comercio de servicios y género: hipótesis e interrogantes para un marco de análisis*. CIEDUR, Montevideo, mimeo.

Salvador, Soledad (2005), "El impacto de las multinacionales sobre las mujeres en América Latina". *Serie Documentos de Trabajo*, no.113, CIEDUR, Montevideo.

UNCTAD (2004), "Trading off Inequalities: Gender Trade Impact Assessment as a tool for Trade Reform". En: Tran-Nguyen y Beviglia (eds.) *Trade and Gender Opportunities and Challenges for Developing Countries*. Ginebra, United Nations, pp:361-384.