

MÓDULO I

El comercio internacional desde la perspectiva de la equidad género

Docente a cargo: Alma Espino

Temario

- ▲ Importancia, expansión y características del comercio en la globalización.
- ▲ El género en la economía: macroeconomía y políticas comerciales.
- ▲ Proteccionismo, apertura e integración económica regional.
- ▲ Los impactos de la liberalización comercial en los 90: una visión sobre los mercados de trabajo. La experiencia en América Latina.

*Comercio internacional y equidad de género. Alternativas de libre
comercio e integración regional.
Impactos sobre el mercado de trabajo en América Latina.*

Alma Espino y Paola Azar¹

Indice

1. PRESENTACIÓN

2. INTRODUCCIÓN

3. EL COMERCIO INTERNACIONAL

4. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

5. LOS IMPACTOS DE GÉNERO DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

COMENTARIOS FINALES

BIBLIOGRAFÍA DE REFERENCIA

¹ Área de investigación. Red Internacional de Género y Comercio. Punto Focal Uruguay.

1. PRESENTACIÓN

El presente documento tiene como propósito servir de base al primer módulo del Seminario de Capacitación Virtual sobre Género y Comercio del Capítulo Latinoamericano de la Red de Género y Comercio.

Los aspectos conceptuales y la información que se han reunido en este material proponen una mirada alternativa a la situación actual del comercio internacional y las políticas comerciales en aplicación, que desde una perspectiva de género, apuesta a rescatar su potencialidad como vehículo para el desarrollo con *equidad*.

2. INTRODUCCIÓN

En la era de la globalización, el *cambio tecnológico* y de las comunicaciones ha permitido que las fases de los procesos productivos y comerciales se ubiquen en diversos lugares geográficos y ha facilitado nuevas formas de organización flexible del trabajo. Conjuntamente a la privatización de sectores y empresas y la desregulación en distintos ámbitos, las políticas económicas han promovido la liberalización, modificando las normas a que estaban sujetas las relaciones comerciales y financieras internacionales. Así aparecen nuevos acuerdos comerciales, se interconectan los mercados financieros, los flujos de capital se mueven con toda libertad, y se amplía sustancialmente la economía de *mercado*.

En consecuencia, las economías experimentan cambios en la importancia relativa de sus actividades de producción, que influyen en la dinámica de los mercados laborales: aumenta el empleo pero también se verifican altas tasas de desempleo y se acelera el deterioro de la calidad de los puestos de trabajo en algunos sectores. Paralelamente, el perfil de la clase trabajadora se modifica debido a la incorporación masiva de las mujeres al trabajo remunerado.

¿Cuáles son los resultados de estos cambios? ¿A quiénes han favorecido? Hoy, comienza a percibirse, cada vez con más fuerza, que la tan recomendada apertura de las economías a las fuerzas de mercado y a la competencia externa no contribuyó a mejorar el bienestar de nuestros países.

Para comprender por qué se impulsan ciertas políticas y por qué los resultados obtenidos difieren de los esperados, el análisis debe tener en cuenta las relaciones de poder entre países, y al interior de cada uno, las relaciones entre hombres y mujeres, entre clases y grupos sociales. El enfoque adoptado en este trabajo, apunta a la necesidad de incorporar la perspectiva de género en las políticas y negociaciones comerciales, como paso hacia una mayor democratización de la ciudadanía y a la *equidad*.

El contenido del documento se organiza de la siguiente forma: en primer lugar, se desarrollan las características e importancia que ha ido adquiriendo el comercio internacional en las últimas décadas y se trata de discutir su vínculo con el crecimiento económico, a partir de una visión crítica de las políticas comerciales aplicadas, incluyendo la descripción y valoración de los procesos de integración económica regional. En segundo lugar, planteamos la relación entre políticas económicas y comerciales y género, con especial énfasis en sus impactos sobre el

mercado de trabajo en países de la región. Finalmente, realizamos un comentario que rescata el objetivo de la investigación y formación en estos temas, como sustento de la acción política.

3. EL COMERCIO INTERNACIONAL

La globalización de finales del siglo XX se ha expresado en una integración sin precedentes de los fenómenos económicos, políticos y sociales a escala mundial. Una de sus manifestaciones más características ha sido el extraordinario crecimiento verificado en el comercio internacional. Desde 1950, su volumen ha crecido 12 veces: el doble de lo que ha aumentado la producción mundial. En 1978, solamente 35% de la población vivía en países fuertemente vinculados al mercado mundial. Para el año 2000, esa cifra se habría ubicado en 90%.

Tradicionalmente, la mayor parte del comercio Norte-Sur ha consistido en el intercambio de bienes manufacturados por materias primas o alimentos, relación bajo la que se configuró llamada división internacional del trabajo. El patrón de comercio emergente en las últimas décadas es uno nuevo, en el que los países se especializan en diferentes tipos de manufacturas y servicios. El comercio intra-industrial, en que se intercambian (productos intermedios, partes y accesorios) producidos en países distintos, para su procesamiento y posterior exportación e incluso el comercio intra-firma –empresas transnacionales- ha tendido a predominar en el comercio de manufacturas. Ello ha significado un cambio respecto al clásico intercambio inter-industrial, es decir *entre* industrias o sectores.

Al mismo tiempo, en los últimos veinte años el comercio internacional de servicios creció a una tasa superior al de bienes. Este comercio incluye a los servicios financieros y servicios a las empresas, como transportes, almacenamiento y comunicaciones; abarca también al turismo y los viajes, las consultorías, publicidad y marketing, asistencia legal y contable, tecnologías de información y conocimientos, ingeniería y control de calidad, entre otros.

En 2001, el valor estimado de las exportaciones de servicios fue de 1.5 billones, cerca de 20% del total del comercio de bienes y servicios. (CEPAL, 2002)

Las empresas o corporaciones transnacionales han sido los principales agentes y beneficiarios de la nueva dinámica del comercio internacional: el 40% del comercio mundial está controlado por 350 de estas empresas. Manejan, por lo tanto, un tercio de la riqueza privada del mundo. Según la UNCTAD², más de dos tercios del comercio mundial involucra al menos a una corporación transnacional. Más aún, se estima que el 70% de ese comercio se produce entre filiales y subsidiarias de estas empresas.

Participar en estas corrientes de intercambio y posicionarse en ellas se fue transformando gradualmente en una de las preocupaciones centrales de los países. Desde principios de los años ochenta, el aumento del comercio y la promoción del flujo de capitales se convirtieron en los principales objetivos de las políticas macroeconómicas. A ello contribuyeron también las directivas de los organismos financieros internacionales y de foros como la Organización Mundial del Comercio (OMC), desde 1994.

² United Nations Conference on Trade and Development.

La llamada apertura comercial, apertura de las fronteras nacionales al comercio internacional, procura eliminar todo tipo de restricciones (arancelarias y no arancelarias) a la entrada de bienes y servicios extranjeros. La liberalización financiera o libre circulación de los capitales (inversiones directas e indirectas) implica la posibilidad de trasladar dinero y otros activos financieros a través de fronteras, sin costos importantes y sin trabas de ningún tipo. Ésta constituyó un soporte fundamental a la expansión del comercio en la medida que las inversiones directas propiciaron el desarrollo de industrias de exportación.

Las políticas de apertura comercial buscaron fortalecer las actividades productivas con capacidad de competir en el exterior -por presentar grados de *eficiencia* mayores o similares al resto del mundo-, y desarticular las producciones relativamente más ineficientes o menos competitivas, que deberían pasar a abastecerse vía *importaciones*. Entre otras ventajas, estas políticas comerciales contribuirían a generar un ambiente competitivo, conduciendo también por este medio a una mayor eficiencia en la asignación de recursos.

El logro de una nueva inserción internacional sobre estas bases apareció como una alternativa para superar las dificultades de *crecimiento económico* y alcanzar mayores niveles de bienestar, por permitir superar las situaciones de pobreza y de desigualdad.

En América Latina, los fracasos de la *industrialización sustitutiva de importaciones* (ISI) implementado tras la Segunda Guerra Mundial, infundió en los noventa la convicción de que el centro de las estrategias de desarrollo residía en la mayor apertura a las fuerzas de mercado internacional y a la competencia.

En América Latina, el modelo de desarrollo basado en la industrialización con elevada protección, imperante hasta la década de los 60, y que desde los 70 está en transformación, permitió algunos avances en lo relativo al crecimiento con generación de empleo productivo pero fue ineficaz en el largo plazo para asegurar el crecimiento del producto sostenible en el tiempo, reducir la volatilidad y la vulnerabilidad externa. Los casos de Uruguay y Argentina son ejemplos claros de este fracaso. El caso de Brasil, fue diferente y el modelo sustitutivo fue más exitoso, prolongándose hasta fines de los 80 y principios de los 90. Ello permitió avances significativos en los objetivos de crecimiento del producto sostenible y del empleo.

Sin embargo, el agotamiento de ese patrón de crecimiento para los tres países tiene su expresión común en la reiteración de crisis de balanza de pagos causadas principalmente por la escasa competitividad que alcanzaron los sectores industriales que fueron el motor del crecimiento orientado hacia dentro de cada país en el período anterior. El moderado crecimiento de las exportaciones primarias con relación a las crecientes demandas de importaciones asociadas a los efectos del proceso industrializador, y las limitaciones de los diversos mecanismos implementados para promover exportaciones industriales a efectos de aumentar la competitividad global de la industria (aún tomando en cuenta los impresionantes saldos comerciales manufactureros de Brasil en los 80), llevaron a reorientar la política de desarrollo hacia un modelo más abierto. (Bittencourt, 2003)

La experiencia de los últimos años ha mostrado que la liberalización financiera y la expansión comercial no necesariamente han contribuido al crecimiento de las economías; en algunos casos no sólo tendieron a reproducir el *status quo* sino que introdujeron nuevas formas de desigualdad. El Informe de Comercio y Desarrollo de 1999 de la UNCTAD muestra que la manera en que se procesó la liberalización comercial llevó a déficits comerciales en el Sur, a medida que las exportaciones se estancaban o no acompañaban el ritmo de crecimiento de las importaciones. De tal forma, el déficit comercial promedio del Sur es 3% más alto que en los años 70 y la tasa de crecimiento económico en promedio bajó 2%.

El comportamiento general de las economías de América Latina no ha dado los resultados esperados, al menos en términos del bienestar de la población. En 1980, 120 millones de personas (el 41% de la población de América Latina y del Caribe) vivían con un *ingreso* inferior al valor del índice de pobreza. Al final de 1999 cerca de 220 millones de personas están en esa situación (45% de la población) (CEPAL, 2001)

En síntesis, además de no haber asegurado el crecimiento sostenido, la apertura comercial no produjo automáticamente bienestar. Siguiendo a Sen “la apertura comercial puede producir y re-producir la *inequidad*, las disparidades sociales y la pobreza, al tiempo que amplía la riqueza (Sen, 1996). Algunos argumentos pueden contribuir a comprender el por qué de estos resultados:

- ▲ *Las decisiones que se toman respecto al comercio, no sólo impactan en la operatoria de las economías nacionales a nivel global, sino que tienen efectos a escala local.*

El comercio influye sobre las demás actividades económicas de los países y tiene resultados sobre el desempeño de hombres y mujeres en el mercado laboral, en las pequeñas y grandes empresas, en los hogares, en las familias, en el sector gubernamental.

El comercio internacional, tiene consecuencias sobre la vida de niños, mujeres y hombres, porque puede crear nuevas oportunidades para realizar negocios, para crear empleo, para que las economías crezcan y para que aumenten sus niveles de ingreso; puede estimular el desarrollo de algunas producciones y desalentar el de otras, también, dependiendo de cómo se posicionen los países para comerciar, puede conducir al aumento de la pobreza, de las desigualdades sociales, a la pérdida de calidad en el empleo (Williams, 1999).

Dicho en otras palabras, cuando cambian las relaciones comerciales, los países comienzan a producir, vender y comprar bienes diferentes, lo cual altera las condiciones precedentes de producción, de *acceso a mercados*, de empleo e ingreso de sus economías, y las decisiones de los actores económicos. Los consumidores acceden a nuevos productos y las importaciones relativamente más baratas frente a la producción local pueden implicar un doble beneficio: diversifican el contenido de sus compras y aumentan el poder adquisitivo de sus ingresos. A su vez, el nuevo intercambio genera oportunidades de empleo para algunos trabajadores, aunque también desocupación para quienes pierden sus puestos al desaparecer algunas industrias. Por su parte, los productores locales encuentran que su mercado comienza a estar afectado por la disponibilidad de bienes importados. Para algunos, la nueva situación entraña un beneficio porque pueden aprovechar el uso de insumos extranjeros más baratos; para otros, se trata de un duro obstáculo que puede llevarlos a retirarse del mercado, si no pueden competir con los productos del exterior.

- ▲ *Las reglas del comercio internacional bajo el supuesto de la conveniencia de la liberalización comercial y el predominio del mercado, se basan cada vez más en la existencia de un supuesto equilibrio de fuerzas, que ignora las asimetrías en el tamaño de las economías y en su nivel de desarrollo.*

Ni el control, ni los frutos de la creciente liberalización comercial se encuentran equitativamente distribuidos entre países.

El 86% de la producción mundial está concentrada en el 20% de los países más ricos del mundo, que forman parte de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). Mientras, el 20% de los países más pobres apenas controla un 1%. Los países ricos representan al 19% de la población mundial y controlan más del 70% del comercio.

En el seno de la OMC, foro internacional donde se acuerdan las reglas que rigen el sistema multilateral de comercio a nivel mundial, los países en desarrollo contraen iguales derechos y obligaciones que los países ricos. Sin embargo, están expuestos a los obstáculos derivados de las dificultades de acceso a los recursos y al control de los procesos y mecanismos de toma de decisión, tanto al interior de la organización como en sus propias economías.

Por otra parte, en el marco de la OMC han tenido lugar modificaciones en el contenido de los acuerdos y en las reglas de comercio que ya no involucran solamente al comercio de mercancías, sino el de servicios así como otro tipo de transacciones vinculadas al comercio tales como las inversiones, los derechos de propiedad intelectual o las compras del sector público. Esto supone nuevos desafíos y dificultades para los países en desarrollo derivados de las asimetrías verificadas en esos temas.

▲ *Los países pueden controlar la velocidad con que liberalizan sus importaciones, pero no pueden determinar la velocidad de crecimiento de sus exportaciones.*

Si la liberalización comercial generalizada resulta simplemente en un crecimiento de las importaciones, aumenta el déficit comercial y se ejerce una presión sobre la balanza de pagos. Esto incrementará la deuda externa, reforzando las restricciones al crecimiento, con lo que desaparecen las ventajas de un proceso rápido de liberalización en ambos sentidos.

Para que las exportaciones se amplíen debe procurarse desarrollar la capacidad exportadora de las empresas locales, a través de la capacitación de su capital humano, y la introducción y adaptación de tecnología. El desarrollo de las exportaciones puede beneficiarse del abaratamiento del precio de las importaciones de insumos para la producción local, pero también depende de factores internos como la disponibilidad de infraestructura, de recursos humanos, de la capacidad empresarial; y externos, como los precios internacionales y del acceso a nuevos mercados.

El principal argumento para la liberalización comercial, su potencial para promover el crecimiento y como consecuencia, el *desarrollo económico*, en la práctica no se ha verificado de manera universal³. Posiciones que enfatizan la crítica importancia del crecimiento económico para la reducción sostenida de la pobreza, también

³ Entre aquellos que encuentran que la apertura comercial genera mayor crecimiento económico, pueden verse Dollar, David, and Aart Kraay, (2002), Sachs y Warner (1995); la posición contraria se refleja en el trabajo de Rodríguez y Rodrik (2001), que cuestiona fundamentalmente aspectos metodológicos de los trabajos anteriores.

consideran que es crítica la naturaleza de ese crecimiento, que para que sea beneficioso desde el punto de vista del desarrollo deber ser socialmente equitativo, con una proyección al alivio de la pobreza, y ambientalmente sostenible.

Rodrik (2000) señala que un régimen de comercio internacional aliado al desarrollo más que habilitar el acceso de los países más pobres al mercado de los países desarrollados, debería permitir que los países pobres experimenten con arreglos institucionales e identifiquen soluciones propias a los “cuellos de botella” para el desarrollo. Insiste en que las reformas institucionales más que guiarse por la premisa de qué necesitan los países pobres para crecer, tendrían que orientarse a responder qué necesitan los países para lograr un crecimiento con *equidad* y autosustentable.

Desde una visión alternativa a las posibilidades que abre la expansión del comercio y al perfil de las políticas comerciales, que aseguren el crecimiento al tiempo que preserven los recursos ambientales y promuevan la equidad social, sus objetivos deberían contemplar el logro de *crecimiento económico sostenible en el tiempo*, es decir que permita reducir la volatilidad y la vulnerabilidad externa, y se traduzca en la expansión del producto por habitante (PBI per cápita); el *crecimiento con generación de empleo productivo* y reducción de la proporción de empleos informales y precarios y del subempleo en el total de la fuerza de trabajo; *crecimiento orientado a mejorar la capacidad de incorporar conocimientos y tecnología* a la estructura productiva, tanto en los productos como en los procesos productivos. (Bittencourt, 2003).

Las políticas de incentivos y subsidios, las cargas tributarias, las tasas de interés, las compras públicas, las normas de competencia; las políticas tecnológicas y de formación de recursos humanos, constituyen un conjunto de factores dinámicos que explican en gran medida por qué comerciar con ciertas economías es ventajoso, y con otras no. Este conjunto de condiciones que conforma el triángulo empresas- tecnología- gobierno, tiene fuertes impactos sobre los costos de producción y la capacidad competitiva de las firmas, determinando su capacidad para crear las llamadas ventajas competitivas.

Los objetivos económicos del comercio deben compatibilizarse con otros relacionados con el orden político. El diseño de las estrategias comerciales debe contemplar el estímulo a los factores que alienten la democratización de las sociedades, la defensa de su soberanía y la autodeterminación.

Los Gobiernos disponen de un amplio conjunto de medidas para influir en la actividad comercial de sus países. Las opciones extremas se encuentran entre el proteccionismo total que implica la utilización de disposiciones que reducen al mínimo la penetración de productos extranjeros al mercado local y la liberalización, que en su versión más radical persigue eliminar todo tipo de restricción al comercio internacional y con ello, todas las medidas de protección a la producción nacional. Si bien el sector privado tiene un rol importante en la asignación de recursos, el papel del Gobierno también es positivo y la cooperación entre ambos actores es central para descifrar las señales de mercado y amortiguar los impactos de las mismas sobre los sectores más débiles de la sociedad y así promover el bienestar general.

Los Estados tienen a su disposición una serie de instrumentos de política comercial para incidir sobre la estructura productiva local, defender a producción local de las

importaciones, o incentivarla de modo de promover las exportaciones. Que decidan utilizarlos o no, depende de la teoría que inspire sus estrategias de *política económica*, del poder de los distintos grupos económicos y sociales y su importancia.

En líneas generales, estos instrumentos se dividen entre mecanismos que se aplican en la frontera, regulaciones internas, y herramientas específicas.

LAS POLÍTICAS PROTECCIONISTAS

Entre los mecanismos que se aplican en la frontera están las **barreras arancelarias y para-arancelarias**; los **subsidios directos e indirectos**; los llamados **estándares técnicos**, que consisten en disposiciones sanitarias, fitosanitarias, sobre envases y marcas, sobre protección del medio ambiente, sobre registros, entre otras.

La **política cambiaria** también constituye un instrumento de protección o liberalización. Los sistemas de tipos de cambio múltiples es decir el establecimiento de diferentes cotizaciones del valor de la divisa extranjera en el mercado interno, tienen el objetivo de estimular o inhibir el comercio. En términos muy sencillos, tomando el caso más simple del dólar (divisa de uso más extendido en nuestros días) se fijaría un tipo de cambio (o precio de la divisa en moneda nacional) más alto para quienes exportan. Ello tendría un doble beneficio: los exportadores obtendrían más unidades monetarias nacionales por dólar mientras, que los precios de esos productos resultan más competitivos en el exterior. Al tiempo, se establecería un tipo cambio menor (menos pesos por dólar) para quienes importan, de manera que en moneda nacional las importaciones resultan más cara para los consumidores internos.

También existen normas para evitar que prácticas como las anteriores impidan sistemáticamente la comercialización de bienes importados⁴.

4. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

Las políticas económicas aplicadas en la década de los 90 en América Latina fueron inducidas, en buena medida, por los organismos financieros multilaterales. El llamado Consenso de Washington (1989), en el que participaron el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el gobierno de los Estados Unidos de América (EUA) dio lugar a las *políticas de ajuste estructural* recomendadas para la región. Estas se caracterizaron por promover la disciplina fiscal, la reorientación del gasto público, la reforma tributaria; la liberalización financiera, los tipos de cambio unificados y competitivos; la privatización de las empresas públicas; la desregulación y protección a los derechos de propiedad; la apertura comercial y financiera y la flexibilización del mercado de trabajo.

Sin embargo, al tiempo que las economías buscaban insertarse al mundo de la globalización desregulando y liberalizando sus actividades internas y sus relaciones con el resto del mundo, comenzaron a realizar compromisos que implicaron la definición y ejecución de estrategias comunes con los socios. Estos mecanismos de coordinación constituyen el fundamento de los acuerdos de integración regional. En el marco de las tendencias hacia la liberalización comercial, los procesos de integración regional han surgido como una "respuesta" ante la "globalización".

⁴ Trato nacional, Cláusula de Nación Más favorecida, Salvaguardias, Derechos compensatorios, Medidas antidumping.

La integración entre economías con niveles similares de desarrollo es ventajosa porque propicia un entorno dinámico de aprendizaje tecnológico; conduce a una mayor competitividad internacional; permite concretar un mejor acceso a mercados y habilita la constitución de un patrón de especialización productiva más diversificado y balanceado.

La integración regional puede constituir una herramienta estratégica para que los países menos desarrollados logren superar diversos obstáculos y generen nuevas oportunidades de progreso por diferentes razones:

- ▶ incrementa el tamaño del mercado, facilitando mayores especializaciones y desarrollo industrial gracias a las *economías de escala* (al aumentar la escala de producción se incrementa la eficiencia y se reducen los costos);
- ▶ mejora las fuerzas competitivas si se amplía el mercado, garantizando el acceso recíproco e intensificando los flujos específicos de información. Todo ello podría inducir nueva *inversión* nacional y permitir mejores condiciones para atraer inversión extranjera.
- ▶ acelera la participación de nuevos exportadores de bienes manufacturados y da lugar al acceso de nuevos importadores que permiten diversificar y abaratar el consumo local debido al acceso al mercado subregional y al *trato preferencial* así como a la explotación de la familiaridad con los vecinos
- ▶ refuerza la capacidad de negociación con terceros (países, bloques o empresas) porque es una señal de compromiso frente a los diferentes agentes económicos, ya que la coordinación entre las autoridades de los países miembro asegura la existencia de reformas y normativas que si se llevaran adelante en forma individual, podrían ser fácilmente reversibles.

La puesta en marcha de los acuerdos comerciales regionales ha dado lugar a desplazamientos de actividades y a modificaciones en la cantidad de puestos de trabajo y por lo tanto, a desequilibrios en el mercado laboral, ya sea por cambios en el nivel de la demanda de trabajo o en las características de la misma (calificación, habilidades y competencias), y a desajustes según regiones geográficas y segmentos de la población trabajadora.

La magnitud de los esfuerzos de apertura que han venido haciendo las economías de la región desde mediados de los ochenta, ha llevado la participación de sus exportaciones en el producto desde un 12% – a inicios de los años noventa – a más de un 20% en los últimos años (CEPAL, 2004). Esta tarea se desarrolló en primera instancia por la vía de la liberalización unilateral y luego por medio de una proliferación de acuerdos bilaterales e intrarregionales, inicialmente al amparo de la ALADI, los Acuerdos de Complementación Económica (ACE).

Zona de Comercio Preferencial. Se establece cuando se concede un tratamiento arancelario preferencial a las importaciones provenientes de los países miembro del acuerdo. La rebaja arancelaria puede afectar a todos los productos, pero no se pretende alcanzar un *arancel* cero, o sea la eliminación total de los impuestos al comercio con los socios. Tampoco se adoptan compromisos para eliminar barreras no arancelarias (como cuotas, permisos, normas técnicas y sanitarias) y cada país mantiene su independencia para fijar aranceles con terceros países.

Zona de Libre Comercio. En esta modalidad se pacta la eliminación de todas las barreras para el comercio recíproco, lo que implica suprimir las tarifas aduaneras y las barreras no arancelarias. De todos modos, los países son independientes para establecer una política comercial propia frente a terceros países. El TLCAN entre Canadá, México y Estados Unidos, es un ejemplo de este tipo de asociación.

Unión Aduanera. En este caso, el acuerdo le agrega a lo estipulado para una Zona de Libre Comercio, la adopción de un Arancel Externo Común (AEC) para las importaciones provenientes de terceros países. Con el AEC se acuerda que todos los países cobren el mismo impuesto a cada producto que compren a economías que no pertenecen al bloque. Con este mecanismo, en términos de tributos, para quien importa es indiferente por cuál de los países ingresará a la zona. Además, se establece una política comercial y una estrategia de negociación común respecto al resto del mundo. El acuerdo de integración comercial más importante de Sudamérica: el MERCOSUR, actualmente se encuentra transitando esta etapa, conformando más precisamente una Unión Aduanera Incompleta, ya que existe una lista de bienes que aún no se han sometido al régimen del AEC.

Mercado Común. A los compromisos que cubre una Unión Aduanera, este nivel de integración suma la libre circulación de factores de producción (capital y trabajo), que pueden desplazarse sin ningún tipo de traba desde y hacia cualquier zona del bloque. La libre movilidad alude específicamente a la posibilidad de que los trabajadores ejerzan actividad en cualquiera de los países socios, contando con los mismos derechos y obligaciones en toda la región. Para la instalación de empresas también deben regir normas homogéneas. El MERCOSUR aspira a concretar este nivel de integración, cuando todos los acuerdos que lo constituyen entren en plena vigencia.

Unión Económica. Este nivel de integración corresponde al pacto en que la meta consiste en alcanzar un Mercado Común y además una unificación de las políticas monetarias, fiscales y sociales y económicas. Se considera que es la fase superior de un proceso de integración, donde los países deciden adoptar una moneda común bajo el control de un Banco Central único. Actualmente, los países que comprendían la Comunidad Económica Europea se encuentran atravesando la etapa final hacia la consolidación de una verdadera Unión Económica a nivel de todos los países miembro del acuerdo: la UNIÓN ECONÓMICA EUROPEA

El comercio internacional, igual que otros fenómenos de naturaleza económica afecta las normas de comportamiento de los individuos, produce resultados sociales y no solo materiales, e influye en la distribución de los costos y beneficios en las sociedades. Si buscando aumentar la producción, la disponibilidad de bienes y servicios, no se identifican los impactos sociales de las acciones económicas, el

crecimiento material de la producción también puede contribuir a ampliar las disparidades y a excluir sistemáticamente de sus beneficios a muchas personas. Además de preguntarse por el impacto social del comercio y el acceso al mercado es preciso mirar al contenido social, es decir las relaciones sociales entre y dentro de las naciones, y una de las relaciones de poder en la vida social es el género.

5. LOS IMPACTOS DE GÉNERO DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

¿Por qué interesa abordar los impactos del comercio internacional desde una perspectiva de *género*? El análisis de las políticas comerciales y del comercio internacional desde esta perspectiva pretende indagar acerca de su contribución a la superación de las desigualdades de género. La posibilidad de convertir las políticas comerciales en instrumentos para el desarrollo supone que sus beneficios conduzcan a una distribución del ingreso más equitativa, a más y mejores empleos, a salarios dignos, a la equidad social y de género.

Los fenómenos económicos y las decisiones de política económica producen resultados sociales y materiales, e influyen en la distribución de los costos y beneficios en sociedades permeadas por un sistema de relaciones de género basado en la desigualdad. Por ello, estos fenómenos y decisiones impactan de modo diferente a hombres y mujeres.

La teoría económica asume entre sus supuestos fundamentales que los agentes buscan maximizar su utilidad y placer (consumidores) y sus beneficios (empresas). El mercado es el lugar donde de manera racional y autónoma estos agentes realizan las transacciones que les permitan alcanzar el bienestar. Si las leyes de la oferta y la demanda actúan en un marco de libre competencia, relevada de intervenciones y restricciones impuestas por los Estados, las corporaciones, los sindicatos y cualquier otra institución, el óptimo económico estaría asegurado. No obstante, los agentes económicos no son homogéneos, ni suelen comportarse racionalmente, no conocen todos sus intereses, no disponen de toda la información posible, no cuentan con las mismas capacidades ni oportunidades para hacer elecciones. La economía la “hacen” personas con identidades, roles y comportamientos diferenciados y determinados por la edad, el grupo socioeconómico al que pertenecen, su cultura, sus intereses políticos, su etnia. Las responsabilidades, derechos y obligaciones que las sociedades han asignado a sus miembros según su sexo ocupan un lugar central entre las condicionantes. Los enfoques que miden el bienestar en términos de utilidad resultarían particularmente inadecuados para analizar la desigualdad de género.

Las mujeres tienen un rol prevaeciente en la esfera de la reproducción social y el trabajo no remunerado en el hogar y en la comunidad. Ello limita sus oportunidades de acceso al trabajo remunerado y sus posibilidades para participar en los procesos de decisión, tanto en la esfera pública como privada, restringiendo el desarrollo de sus capacidades y, en consecuencia, ha condicionado la obtención de logros. En los hogares, la desigualdad de género en la distribución de los recursos, en la toma de decisión y en la asignación de tareas es más la regla que la excepción. En la esfera pública, las mujeres constituyen un grupo subordinado a los hombres en la división

de recursos (económicos, financieros, políticos, educativos), de responsabilidades (posiciones jerárquicas), en términos de capacidad, poder y privilegios (Guzmán, 2003).

El género es un principio organizador de la distribución del trabajo, la propiedad y otros valiosos recursos sociales. Las desiguales relaciones de género están sostenidas y legitimadas a través de ideas de diferencia e inequidad que expresan difundidas creencias y valores acerca de la naturaleza de “lo femenino” y “lo masculino”. (Kabeer, 2003)

Los impactos de las políticas de liberalización comercial por tanto admiten un análisis que considere el género como un diferenciador de oportunidades y resultados. La literatura que analiza los efectos de las políticas de liberalización comercial y del incremento del comercio sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género se focaliza de manera significativa en el impacto del comercio sobre el mercado laboral, considerando tanto el empleo como las remuneraciones. No obstante, también refieren a temas como la seguridad alimentaria o los derechos de propiedad intelectual, el comercio de servicios y especialmente, el turismo.

El énfasis puesto los patrones de empleo y las remuneraciones se explica por varios factores: las dificultades analíticas tanto desde el punto de vista teórico como relacionadas con la disponibilidad de información estadística para abarcar otras áreas; el hecho de que los efectos sobre el empleo y los ingresos estén ligados a la evolución de la pobreza y la equidad; es el área en que mayores avances se han hecho para incorporar el concepto de género en economía y por último, pero no menos importante, porque el propio desarrollo de la teoría económica para explicar los efectos sociales de la liberalización comercial se ha centrado en los efectos sobre las variables del mercado laboral (generación y pérdida de puestos de trabajo, cambios en la composición del empleo y en las remuneraciones) en los países desarrollados y en desarrollo.

Por su parte, las economistas feministas dado el potencial de la participación en el trabajo remunerado para el *empoderamiento* de las mujeres (Elson 1999), han procurado comprender por qué existe la discriminación y segregación de género⁵ en los mercados laborales y cómo esos patrones pueden persistir y evolucionar a través de la industrialización y la liberalización comercial. El aumento de la participación en el mercado laboral favorecida por estas políticas entre otros factores, también se analiza con relación a sus impactos sobre la economía reproductiva.

El empleo constituye el vínculo más importante entre el desarrollo económico y el desarrollo social, siendo la principal fuente de ingreso de los hogares (genera 80% del

⁵ La segregación de género consiste en la exclusión de las mujeres de ciertas ocupaciones y su concentración en las de menor remuneración. Se distingue entre la segregación horizontal, que da cuenta de la manera en que se distribuyen hombres y mujeres en diferentes ocupaciones, y la segregación vertical, que se refiere a cómo se distribuyen, considerando las posiciones jerárquicas ocupadas por cada uno de ellos. El mantenimiento de la segregación ocupacional tendría implicaciones en la persistencia de las diferencias de ingresos por sexo, al tiempo que condiciona la elección de puestos de trabajo de las mujeres y también las decisiones previas al mercado laboral, tanto de participación como de inversión en educación.

total). En gran medida, los efectos sociales de la mayor integración de los países a la economía global se transmite a través de la organización y funcionamiento del mercado de trabajo, que determina la cantidad y calidad de los empleos y las remuneraciones que obtienen las personas (CEPAL, 2002)

Las preguntas en torno a las modificaciones en el empleo femenino relacionadas con los cambios en las políticas comerciales se vinculan en general con el aumento de la actividad exportadora en los países con menores niveles de desarrollo. La hipótesis básica consiste en que los puestos de trabajo femeninos en estos países aumentarán, ya sea por asimilarse al trabajo de baja calificación, o por razones de segregación laboral. De hecho, buena parte de las industrias exportadoras que se expandieron, empleaban principalmente mujeres o se fueron creando como femeninas, por ejemplo, la industria maquiladora de productos electrónicos.

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

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

En América Latina han cobrado relevancia en la década de los noventa, los procesos de flexibilización laboral tendientes a liberalizar la normativa ocupacional, las formas de fijación salarial y las relaciones laborales, como mecanismos para enfrentar las nuevas condiciones de competencia⁶ y reducir las altas tasas de desempleo abierto. Ello ha dado lugar a que las negociaciones laborales sean cada vez más descentralizadas y con menor intervención estatal, a la tercerización de servicios a la producción y de etapas del proceso productivo, a cambios en la estructura del personal, a la proliferación de contratos a plazo fijo, temporales y eventuales (Espino 1999). Estas modificaciones tuvieron diversos impactos, entre ellos cambios en el peso relativo de los sectores de la producción y en la distribución sectorial de los trabajadores, no solamente entre ramas productivas sino también entre categorías ocupacionales, y cambios en la calidad del empleo. Estos cambios pueden haber afectado de manera diferente a hombres y mujeres. Cunningham (2001) pese a señalar que no cuenta con un modelo teórico de referencia para su análisis empírico, considera los cambios en la distribución sectorial del empleo entre trabajadores asalariados del sector formal e informal y cuenta propia o autoempleo, entre hombres y mujeres para Argentina, Brasil y Costa Rica, resultado de la apertura de la economía⁷. Encuentra que tanto en el empleo femenino como

⁶ El aumento de la competitividad en base a estrategias productivas y/o empresariales adaptables a las nuevas condiciones, dependería de cambios en las normas de regulación, orientados a reducir costos laborales.

⁷ En Argentina se dio una rápida apertura de los mercados con la presencia de sectores fuertemente sindicalizados, en Brasil se produjo una reestructura similar en mercados de trabajo más flexibles, y en

masculino, el sector formal redujo su participación, mientras creció el peso del empleo informal. A su vez, en los países analizados se registró un incremento de la participación femenina en la fuerza de trabajo, pero al interior de cada sector los comportamientos por países fueron diferentes. Sin embargo, argumenta que los niveles educativos son más relevantes que el sexo para explicar los cambios en la distribución sectorial del empleo.

Tras la apertura comercial, se consolidaron dos patrones de especialización productiva en América Latina: uno, concentrado en las materias primas y productos básicos industriales, con uso intensivo de capital y de recursos naturales, corresponde a los países sudamericanos y otro, orientado a las manufacturas con alto contenido de insumos importados (maquila) que predomina en México y en algunas de las economías centroamericanas y del Caribe. Las oportunidades de generación de empleo han dependido de esos patrones de especialización.

El crecimiento del empleo ha sido superior en los países del norte de la región (México y América Central), donde además el empleo asalariado creció a mayor ritmo que el trabajo independiente. En los países del sur del continente, la generación de empleo fue modesta y se concentró en el trabajo por cuenta propia. La diferencia es notoria en el caso de la demanda de trabajo en la manufactura, que se amplió en el norte y se redujo en los países del sur (CEPAL, 2002).

Debido a las especificidades regionales en la inserción comercial, el significado y las implicancias de la apertura comercial y la aplicación de una perspectiva de género al análisis, es distinta en México y América Central, que en los países del Cono Sur⁸.

El informe de UNIFEM (1999) evalúa los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sobre el empleo y los salarios de las mujeres en México. Encuentra que en los sectores que tienen un alto dinamismo exportador, como el de la fabricación de prendas de vestir, las mujeres pudieron recuperar puestos de trabajos perdidos en años previos, pero a costa de menores salarios. También se constata un desplazamiento del empleo femenino en el sector, con lo que muchos puestos de trabajo pasan a ser ocupados por hombres. Este proceso obedece, en parte, a la dinámica que imprimió el TLC para la industria textil y del vestido, y también a que en otros sectores de la economía no se crearon empleos suficientes. Las ocupaciones informales crecieron sustancialmente, y la cantidad de mujeres que trabajan en la informalidad es más elevada que la de hombres. Las ocupaciones femeninas en el sector textil se canalizan hacia micro-empresas (de menos de cinco trabajadores), donde no hay condiciones contractuales que cubran seguros y otros costos. Muchos de estos nuevos empleos constituyen un incremento en la ocupación, pero muchas veces en condiciones laborales precarias.

El efecto del TLCAN sobre el empleo rural implicó un incremento de las jornadas de trabajo, pero no mejoró las condiciones de vida de los trabajadores y trabajadoras agrícolas. Creció la proporción de mujeres jornaleras en los cultivos de exportación, con jornadas más largas, porque trabajan más tiempo a destajo y porque tienen que realizar el trabajo doméstico. En la industria maquiladora el empleo femenino creció en términos absolutos, en particular aquel que se realiza fuera de la zona fronteriza, en unidades laborales más pequeñas y con menores remuneraciones. Este sector de crecimiento dinámico muestra un importante

Costa Rica, los mercados de trabajo son flexibles y las reformas económicas fueron de menor magnitud.

⁸ Los estudios de carácter académico sobre los impactos de género del comercio en la región comenzaron a realizarse sobre finales de la década del noventa. Debe destacarse el trabajo de organizaciones sociales de mujeres y feministas que han realizado una amplia producción en este terreno, básicamente orientada a analizar tratados comerciales específicos y sus efectos, ya sean observados o potenciales.

desplazamiento de la fuerza de trabajo femenina por la de los varones, que las ha llevado a buscar otro tipo de empleos o a aceptar peores condiciones laborales y salariales para hacer frente a la competencia masculina.

En los países caribeños, el impacto del TLCAN sobre el empleo femenino sería diferencial por país: para Trinidad y Tobago sería beneficioso, para Barbados y Santa Lucía también, a pesar de la discriminación en el acceso al empleo existente. Para Jamaica, dado que las mujeres se emplean en sectores que enfrentan la competencia de México (agricultura y vestimenta), el impacto sería perjudicial porque implicaría una pérdida de empleo. Se plantea que existirán oportunidades para las mujeres por la creación de empleos en el sector servicios (Whitehead, 2000).

Los países de América del Sur se han integrado, mayoritariamente, a redes horizontales de comercio, con una participación muy importante de los productos originados en recursos naturales, con bajo valor agregado, aunque presentan una mayor diversificación de sus mercados de destino, señalada por un intenso comercio intrarregional.

Para los países del Cono Sur de América Latina la apertura comercial de los noventa tuvo un carácter básicamente importador. Fruto de la competencia externa, la industria manufacturera fue la más afectada por la pérdida de puestos de trabajo y los mayores impactos negativos se concentraron en los sectores intensivos en trabajo femenino, como el textil, confecciones y marroquinería. La disminución del empleo industrial para ambos sexos tendió a ser compensada por el aumento del empleo en los servicios y en un grado importante en los vinculados al comercio internacional (procesamiento de información, servicios para empresas, financieros, etc). Sin embargo, a juzgar por las altas tasas de desempleo en general, y las femeninas en particular, la creación de empleos en estas actividades no fue suficiente.

Por su parte, el crecimiento de las exportaciones no se basó en la expansión del empleo y menos del femenino. Ello se debe al perfil de la producción orientada al mercado externo, centrado en las actividades agropecuarias, con escaso proceso de transformación.

En estos países, el desempeño sectorial en el marco de la apertura no pareció determinar cambios específicos en la utilización de la fuerza de trabajo masculina y femenina. Los servicios con alto consumo de no residentes (por ejemplo, servicios financieros, turismo, etc.) han nucleado la mayor proporción de la fuerza laboral de ambos sexos, reforzando una tendencia previa a la propia apertura. Al mismo tiempo parece haberse dado una polarización en la estructura ocupacional. Por una parte, hubo una generación relativamente dinámica de puestos de trabajo de alto nivel de calificación; por otra, se registró una fuerte expansión de las actividades informales. En general, ha existido un cierre gradual de la brecha de género de las remuneraciones promedio (caso de Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay). Sin embargo, el ingreso promedio oculta algunos fenómenos que actúan en sentidos opuestos: por un lado, existen diferencias en términos de duración de la jornada- más breves en el caso de las mujeres; por otro, se ha verificado un gradual deterioro del ingreso masculino, fruto del desempleo y la informalidad, que contribuiría a cerrar las distancias (Espino, 2002).

Considerando que la situación de partida en el mercado de trabajo ya era relativamente adversa a las mujeres, es posible destacar que la liberalización, pese a que ha sido acompañada por la creciente participación laboral femenina, no ha tenido impactos netamente beneficiosos en ninguna de las dimensiones consideradas: las pérdidas de empleo en los sectores transables (exportadores y competitivos de importaciones) han afectado a hombres y mujeres, éstas últimas han tendido a perder más espacio. La expansión del empleo en las ramas de bienes y servicios transables no ha sido especialmente favorable a las

mujeres: ni en términos de calidad de los puestos de trabajo, ni de acceso a tareas de mejor calificación respecto a los hombres.

COMENTARIOS FINALES

La toma de decisiones en el área comercial y la suscripción de acuerdos tienen fuertes efectos sobre los habitantes de un país, porque impulsan serias transformaciones en su economía, al tiempo que limitan el margen de maniobra de los gobiernos y debilitan el poder de las instituciones para modificar leyes y políticas.

Desde una visión alternativa, la economía y sus reglas, incluidas las que hacen al relacionamiento comercial y la integración entre los países, no son una maquinaria impersonal, cuyas reglas deben entenderse y aceptarse. Las personas son parte de la economía y de sus instituciones, pueden modificar sus reglas y orientaciones, y de ello depende en gran medida su bienestar individual y social (Nelson, 2003).

En términos generales se ha afirmado que los impactos del comercio internacional sobre los patrones de empleo han sido un proceso general de feminización de la fuerza de trabajo y feminización de las condiciones (informalización, precariedad) para todos los trabajadores. Mientras hay un reconocimiento general acerca de que el aumento de la participación femenina en el empleo es paralela a la orientación exportadora, en los países industrializados la tendencia fue la opuesta y la liberalización se acompañó por la de-feminización debido a lo ocurrido en los sectores intensivos en mano de obra femenina, como por ejemplo en los textiles y confecciones.

Los nuevos trabajos en el sector exportador tienen similares tasas de segregación de género y algunas veces más, así como la informalización por ejemplo, a través de subcontratación de trabajadores a domicilio. En estos casos los volúmenes exportados y el crecimiento del producto se beneficia de los bajos salarios de las mujeres en sectores intensivos en fuerza de trabajo femenina.

Desde el punto de vista metodológico, es necesario resaltar que una de las principales dificultades para evaluar los impactos de la liberalización comercial es la posibilidad de diferenciar los efectos propiamente dichos de la liberalización comercial de aquellos que corresponden a otros procesos de reformas estructurales que suelen darse conjuntamente. Por otro lado, análisis rigurosos con una perspectiva de género se hallan limitados por la falta de información. Las fuentes tradicionales (encuestas de hogares, encuestas de gastos e ingresos) no incorporan la información necesaria, ya que han sido concebidas con otra finalidad, e incluso en muchos casos no se adaptan a las realidades existentes (por ejemplo, la informalidad de los mercados laborales). Un posible camino sería intentar recoger la información necesaria con los instrumentos existentes; por ejemplo, recabar información más desagregada en las encuestas de gastos, que permita analizar las diferencias al interior de los hogares. Pero la mejor alternativa sin duda, sería el diseño de nuevas fuentes de información con el objetivo específico de generar información rigurosa sobre la situación de género (por ejemplo estadísticas sobre el uso del tiempo de hombres y mujeres) y facilitar así el desarrollo de estudios detallados.

Los resultados de los estudios realizados no permiten concluir si el efecto final del comercio o la liberalización es “bueno” o “malo” para las mujeres como un todo, en términos absolutos o relativos a los hombres; los efectos son diferentes entre mujeres de distintas clases sociales y entre las mujeres y hombres de diferentes sectores de la economía: varían de acuerdo al tipo de economía y pueden mostrar tendencias

contradictorios respecto a la equidad de género. Nuevos esfuerzos de investigación podrían contribuir a responder cuáles son las estrategias de inserción internacional más favorables a la equidad de género y cómo pueden las políticas económicas y comerciales contribuir a la equidad de género y a combatir la pobreza y en general, orientarse al desarrollo humano.

Conocer mejor los determinantes de las políticas, sus bases teóricas, sus efectos económicos y sociales mejoran los procesos de incidencia en la toma de decisiones. De ello puede depender que las políticas comerciales sean funcionales a los objetivos del bienestar, a la mejora de la distribución del ingreso, la reducción de la pobreza y la equidad de género. En el caso de las mujeres aunque no solamente, las mejoras en el bienestar y el desarrollo humano suponen la posibilidad de definir una agenda propia identificando intereses propios. Los impactos del comercio si alientan un desempeño económico que mejore las oportunidades educativas y laborales femeninas y su capacidad de generar ingresos, pueden contribuir al más pleno ejercicio de sus derechos, a fortalecer su poder de negociación y mejorar las relaciones de género.

BIBLIOGRAFÍA DE REFERENCIA

- Bittencourt, G. (2003): "Complementación Productiva industrial y desarrollo en el Mercosur. Oportunidades y límites para la acción municipal". Documento preparado para Mercociudades, en el marco del convenio con Facultad de Ciencias Sociales- Universidad de la República, Montevideo. www.decon.edu.uy
- Buitrago, L; Murillo, E.; Jaramillo, P. (2003). "Comercio y Género. Colombia en los noventa". Capítulo Latinoamericano de la Red de Género y Comercio en www.generoycomercio.org/investigaciones.html
- Çağatay, Nilüfer (1996) 'Gender, Trade and the WTO', Paper for UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, in preparation of First WTO Ministerial Conference, 4-6 september 1996, Jakarta.
- Çağatay, Nilüfer and Suly Özler (1995) 'Feminization of the Labour Force: The Effects of Long-Term Development and Structural Adjustment', in *World-Development* 23 (11), pp. 1883-94.
- Casanovas, L; Iturregui, M.E., Sanchís, N. (2002): "Comercio y Género: Argentina en los noventa. Serie de Investigaciones N°140. CIEDUR, Montevideo y Capítulo Latinoamericano de la Red de Género y Comercio en www.generoycomercio.org/investigaciones.html
- Castilho, M; Guedes, M. (2002) "Comércio e Gênero: o caso brasileiro" Serie de Investigaciones N°141. CIEDUR, Uruguay y Capítulo Latinoamericano de la Red de Género y Comercio en www.generoycomercio.org/investigaciones.html
- CEPAL (2002): "Globalización y desarrollo", Naciones Unidas, Brasilia. <http://www.cepal.org>. Para la misma publicación anterior hay una síntesis en cada idioma:
- CEPAL (2002): "Globalización y desarrollo. Síntesis", Naciones Unidas, Brasilia. www.cepal.org/publicaciones
- Cos-Montiel, F. y Rosado, J. (2002) "Efectos de la liberalización comercial sobre las actividades económicas de mujeres y hombres en México. El caso de la industria maquiladora y de la agricultura de exportación". Serie de Investigaciones N°143. CIEDUR, Uruguay y Capítulo Latinoamericano de la Red de Género y Comercio en www.generoycomercio.org/investigaciones.html
- Dollar, David, and Aart Kraay, "Growth is Good for the Poor," *Journal of Economic Growth* 7 (2002), 195-225
- 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.
- Espino, A. y Amarante, V. (2003): "Los impactos de género de las políticas comerciales: avances y desafíos para la investigación y la acción", Programa Economía y Género, 2002 - 2004, Fundación Böll, Oficina Regional C.A., México, Cuba. www.boell-latinoamerica.org
- Espino, A. y Azar, P (2002): Fascículo 1 "Comercio y Equidad de Género. La economía global: una visión desde las mujeres", Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio-UNIFEM, Montevideo. Al contenido de los fascículos no se accede a través de la web pero una aproximación a los temas la encuentran en: "El Comercio Internacional: ¿Una Oportunidad para la Equidad Social y de Género?" por Alma Espino y Paola Azar. www.igtn.org/EconoLit/ComercioIntr.pdf

- Espino, A. y Azar, P (2002): "La apertura económica y la relaciones de género en el Uruguay". Serie de Investigaciones N°145, CIEDUR, Montevideo y Capítulo Latinoamericano de la Red de Género y Comercio en www.generoycomercio.org/investigaciones.html
- Espino, A., Azar, P y Salvador, S. (2003): "Una mirada al ALCA y al Mercosur. Procesos Económicos e Intereses de Género". Guía para la capacitación sindical, Oficina Regional de ISP-FES, Brasil. www.fesur.org.uy/publicaciones
- Guzmán, V. (2003): "Gobernabilidad democrática y género, una articulación posible", Serie Mujer y Desarrollo N°48, CEPAL, Santiago de Chile. www.cepal.org/publicaciones
- Nelson, J. (2003): "Free market economics and feminist alternatives" Global Development and Environment Institute, Tufts University, Estados Unidos. www.newschool.edu/cepa/papers/workshop/nelson_030516.pdf
- Rodrik, D. (2000): "Comments on Trade, growth and poverty" by Dollar and Kraay", Harvard University, Mimeo. www.ksghome.harvard.edu
- Rodríguez, Francisco, and Dani Rodrik, (2001) "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence," *Macroeconomics Annual 2000*, eds. Ben Bernanke and Kenneth S. Rogoff, (MIT Press for NBER, Cambridge, MA).
- Romer, D. (1991). "Macroeconomía". Mc. Graw-Hill
- Sachs, J. D. and Warner, A. M. (1995) Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1-118.
- Williams, M. (1999): "A Strategic Approach to Gender, Trade Agreements and Trade Policy" en *Boletín Mensual de la Red de Género y Comercio*, Capítulo El Caribe, Agosto, vol. 3, número 6. www.igtn.org/Research/
- Williams, M. (2001) *Imbalances, Inequities and the WTO Mantra*, Discussion Paper II produced for the WTO Fourth Ministerial Meeting in Dohar, Qatar, 9-13 November. www.dawn.org/fj/publications
- Williams, M. (2003): *Gender Mainstreaming in the Multilateral Trading System. A Handbook for policy-makers and other stakeholders*. Commonwealth Secretariat, Londres. (El libro no está en la web pero si hay disponible una revisión hecha por la autora: Book Review of "Gender Mainstreaming in the Multilateral Trading System: A Handbook for Policymakers and Other Stakeholders," by Dr. Mariama Williams. www.igtn.org).

GLOSARIO

Acceso a mercados: Principio por el que se prohíbe cualquier límite cuantitativo a la entrada de bienes y servicios o a su provisión, incluso si la regulación se aplica sobre los agentes locales y extranjeros (es decir, no existe discriminación).

Ajuste estructural (o políticas de): Políticas incluidas en los programas de ajuste promovidos, entre otros, por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en que se resalta el saneamiento de las finanzas públicas, el control de la inflación, la privatización de empresas del sector público, mayores oportunidades para la inversión extranjera y la apertura comercial, como base para la superación de los problemas que afectan a las economías menos desarrolladas. Se argumenta que el compromiso con la liberalización de los mercados y la disminución de la intervención del Estado son factores centrales para permitir que las economías recuperen su capacidad de crecimiento.

Arancel (barreras arancelarias): Impuesto a las importaciones, que puede ser un porcentaje del valor del bien o una tarifa fija.

Cambio tecnológico: Cambio del proceso de producción o introducción de nuevos productos que permiten obtener un nivel de producción mayor o mejor con la misma combinación de factores.

Competitividad: En el ámbito de una economía, se refiere a la capacidad de incrementar (o al menos sostener) la participación en los mercados internacionales, con un alza simultánea en el nivel de vida de la población. Desde el punto de vista de las empresas, se logra cuando se consigue sostener los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo en cuanto a utilización de recursos y calidad del producto o servicios ofrecido a un precio igual o menor al internacional.

Crecimiento económico: Se refiere al incremento de los bienes y servicios ofrecidos al mercado, de un período a otro.

Desarrollo (sustentable): Proceso por el que es posible dar satisfacción a las necesidades del presente sin comprometer la posibilidad de futuras generaciones para dar satisfacción a sus propias necesidades. Se alude no solo a necesidades económicas, sino a todas las que posibilitan a los individuos ampliar su capacidad humana en forma plena y dar a esa capacidad el mejor uso en todos los terrenos, ya sea el económico, el cultural o el político.

Eficiencia: uso óptimo de recursos escasos.

Empoderamiento (de las mujeres): Alude al fortalecimiento de la posición social, económica y política de las mujeres. Su objetivo es reducir o eliminar las relaciones de poder entre los sexos. El término poder se utiliza en el sentido de poder para (por ejemplo, para el reconocimiento de las propias capacidades y habilidades para ejercer influencia o liderar algunas o todas las relaciones sociales y actuar en función de ese reconocimiento).

Equidad: Se refiere a la igualdad de oportunidades y a la justa distribución de resultados. En su dimensión económica en particular, el concepto implica una justa distribución del ingreso de modo que refleje fielmente el aporte de los agentes económicos al proceso productivo.

Exportaciones: Conjunto de bienes y servicios producidos por la economía de un país que son vendidos a otros.

Industrialización sustitutiva de importaciones: Estimula el desarrollo industrial a través de una política comercial proteccionista y sistemas de control de tipos de cambio múltiples, orientado al reemplazo de los productos importados por bienes producidos a nivel nacional.

Importaciones: Se trata de los bienes y servicios producidos fuera de las fronteras nacionales y adquiridos por los agentes locales.

Ingreso: Conjunto de remuneraciones (salarios, rentas, intereses, ganancias) pagadas a los factores que intervienen en el proceso productivo (trabajo, recursos naturales, capital financiero y capital físico).

Inversión: Parte del esfuerzo productivo que no tiene como destino la satisfacción de las necesidades inmediatas (consumo), sino la creación de nuevos bienes.

Mercado: Ámbito en que los oferentes (vendedores) y demandantes (compradores) de bienes y servicios se encuentran para realizar los intercambios, determinándose en ese proceso el precio y las cantidades transadas.

Política económica: Conjunto de instrumentos con los que cuentan los Gobiernos para ejercer su influencia sobre la actividad económica. Se refiere a las medidas de orden fiscal, monetario, comercial, laboral, que se elaboran a nivel del Estado y se traducen en decisiones sobre el funcionamiento de la economía en cuestión.