

Alternativas para el Desarrollo

Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE)

El Salvador

La perspectiva de género y el comercio internacional

Mónica Dávila'

La invisibilidad de la perspectiva de género en el análisis económico.

La economía feminista a partir de los años 90. cuestiona la noción de objetividad y argumenta que tanto los temas sobre los que se estudia (el *qué*), el modo en que se estudian éstos (el *cómo*) y la forma en que se formulan teorías y políticas económicas, vienen asociados a condiciones culturales, posiciones sociales y experiencias de vida (Strober, 1994). Desde esa premisa, las economistas feministas exponen las políticas económicas ausentes de las agendas públicas y plantean cuestiones relacionadas con el valor, el bienestar o el poder.

Las preguntas concernientes al bienestar han sido siempre cruciales dentro de la disciplina económica. Según el modelo económico neoclásico la maximización de este bienestar se consigue a través de la eficiencia del sistema, medido en términos de *Optimo de Pareto* (en él, la distribución de los recursos es eficiente si al modificar la distribución inicial mejorando la situación de un individuo, no se empeora la de ningún otro). En principio, el conjunto de economistas consideran el *Optimo de Pareto* como deseable y objetivo (también neutral en términos de género). Para entender por qué la eficiencia económica planteada por los neoclásicos no es neutral, sino invisible al género, debemos preguntarnos qué agentes componen, según la teoría, este sistema económico. El modelo neoclásico parte de la base que la gente es libre, igual y que realiza opciones beneficiosas para él/ella, excluye por lo tanto todo agente como pueden ser los niños, los ancianos, los discapacitados, etc. y sus relaciones de dependencia (Sparr 1994).

Por otra parte, el modelo, a través de su "ordenación de preferencias"², convierte el comportamiento humano en

El marco macroeconómico de la integración centroamericana
Roberto Rubio-Fabián p. 15

Desarrollo, financiamiento no formal y microempresa desafío de las pequeñas economías
María Eugenia Ochoa p. 24

Valoraciones de la IV Ronda de Negociaciones en torno al TLC entre los Estados Unidos y Centroamérica p. 36

Comunicado de prensa p. 38

Notifunde p. 39

algo unidireccional. Así, quedan anulados o invisibilizados los factores de vida en comunidad, con responsabilidades de unos sobre otros y con acciones que no siempre responden a características de maximización. Se supone que existe siempre una clase de persona, habitualmente mujer, que no reacciona como un agente racional y que asume las obligaciones no remuneradas y devaluadas asociadas al cuidado y atención de la familia (Barker 1995).

Nancy Folbre, quien ha dedicado parte importante de su trabajo académico al estudio de los procesos económicos que ocurren dentro de los hogares y a los costes sociales del cuidado de los miembros de la familia, nos muestra la distinción entre trabajo de mercado y de no mercado, valorándose el primero y subvalorando el segundo. Esta invisibilidad del trabajo doméstico, además de implicar inequidades de género, introduce distorsiones en la evaluación de la eficiencia de los sistemas. Por ejemplo, a nivel microeconómico podría identificarse como incremento de la eficiencia del sistema la eliminación de guarderías de empresa por reducir los costes de servicios "no productivos". Igualmente, a nivel macroeconómico, pudiera interpretarse una mayor eficiencia en la gestión pública que eliminara subsidios de mantenimiento de

En estos Programas de Ajuste Estructural, el trabajo no remunerado de las mujeres se ha entendido como de disponibilidad ilimitada. Su tiempo ha sido absorbido (sin por ello ser valorado) por el sistema en aras de incrementar la eficiencia del conjunto

esas mismas guarderías. Sin embargo, esas eficiencias han supuesto un traslado de costes salariales del mercado remunerado al mercado no remunerado, es decir, se han desplazado los costes del ámbito público (empresa, Estado), al ámbito privado (hogar), con un claro efecto negativo sobre las mujeres.

Ha quedado demostrado cómo las políticas de ajuste estructural de los años 80, implementadas bajo los auspicios del Fondo Monetario Inter-

nacional y el Banco Mundial y bajo el paraguas del modelo neoclásico, supusieron un impacto diferenciado entre los distintos grupos sociales basados en las relaciones tanto de clase como de género, aunque inicialmente se presentaran como neutrales a estas variables.

Adicionalmente, en estos Programas de Ajuste Estructural, el trabajo no remunerado de las mujeres se ha entendido como de disponibilidad ilimitada. Su tiempo ha sido absorbido (sin por ello ser valorado) por el sistema en aras de incrementar la eficiencia del conjunto. En un momento en el que las exigencias de los PA pasaban, entre otras, por reducir las cargas del presupuesto nacional, el recorte de ciertos servicios públicos fueron inmediatamente sustituidos por acciones del sector privado no remunerado, es decir,

por las mujeres que repetían los roles tradicionales de cuidado, atención y reproducción doméstica.

Otras invisibilidades son por ejemplo la incapacidad de contabilizar las actividades desarrolladas simultáneamente por las mujeres durante su periodo formativo o la falta de atención al sector informal que supone, en el caso de las mujeres, una muy relevante fuente de trabajo tanto en África como en América Latina. Estas invisibilidades eliminan la capacidad de percibir algunas actividades económicas como tales, pero también han afectado las políticas económicas desarrolladas que, sin contemplar las especificidades por sexo, han perpetuado la subordinación de las mujeres en el ámbito económico.

Métodos de incorporación del género en las políticas macroeconómicas: el fin de una de las cegueras

Los estudios de género en la economía son relativamente recientes. Hasta hace tres décadas los estudios de impacto de las políticas sobre las mujeres se realizaban aislándolos del contexto en el que se desarrollaban las acciones. En los inicios

El análisis de los mercados de bienes, servicios, de trabajo o de capital, su accesibilidad y los mecanismos que permiten a hombres y mujeres apropiarse de los beneficios de la actividad económica constituyen otro de los pilares de análisis de la economía con perspectiva de género

se estudiaban casos o proyectos específicos y se ofrecían diagnósticos generales como resultado de una suma de proyectos microeconómicos. No será pues sino hasta el segundo lustro de la década de los 80, con las evaluaciones de los programas de ajuste estructural, que se comienza a pasar de la visión micro a la macro. Los resultados de estas primeras investigaciones arrojaron resultados poco alentadores: incremento de la carga doméstica de las mujeres como consecuencia del traslado de costes sociales al ámbito doméstico, especialización del

trabajo laboral femenino en esferas de mayor precariedad (*maquila* o economía informal) o deterioro de la salud física y mental de las mujeres. Sin embargo, algunas circunstancias como la mayor participación de las mujeres al mercado laboral (incluso siendo ésta en condiciones de discriminación y precariedad) han supuesto un cambio revolucionario en las relaciones de género dentro de la sociedad.

El análisis de los mercados de bienes, servicios, de trabajo o de capital, su accesibilidad y los mecanismos que permiten a hombres y mujeres apropiarse de los beneficios de la actividad económica constituyen otro de los pilares de análisis de la economía con perspectiva de género. En

este nivel meso (de mercados e instituciones) se concluye la imperfección y discriminación que los mercados imponen tanto en el momento del acceso, como de permanencia o salida (el caso más estudiado y el de mayor impacto es, sin duda, el del mercado laboral caracterizado por las barreras de entrada y salida, precarización, segmentación o por las brechas salariales que sitúan a las mujeres en situaciones de desventaja relativa). Este hecho, sin embargo, no supone un rechazo a los mercados como tal, sino que desde el pensamiento feminista se apuntan los elementos que retroalimentan las discriminaciones y que alejan a las mujeres del funcionamiento normal de los instrumentos económicos.

La falta de neutralidad del modelo, de las prioridades o de los instrumentos económicos suponen impactos diferenciales sobre hombres y mujeres en las políticas correctoras macroeconómicas. Los objetivos perseguidos de estabilidad de precios, de búsqueda de mayores tasas de crecimiento o de equilibrios internos y externos ignoran los efectos que introducen las imperfecciones de mercado (exclusión del mercado doméstico en el análisis, discriminaciones en el mercado laboral, en los mercados de bienes, ser-

Los gastos, la capacidad estatal de distribuir los insumos públicos, de decidir el momento de intervención de una u otra actividad económica, de potenciar uno u otro servicio público, de priorizar determinados programas económicos, no ha sido tampoco objeto de evaluación desde una perspectiva de género

vicios y capital), y por lo tanto, invisibilizan el efecto asimétrico de estas acciones sobre hombres y mujeres.

Los instrumentos de absorción de ingresos estatales tampoco se presentan como neutrales al género. Así, la aplicación de un sistema tributario que incida sobre el consumo, la renta o el trabajo, o las privatizaciones a empresas y servicios públicos no suponen un efecto igual para ellos y ellas ya que afectan a su capacidad salarial o de ingreso, a su incorporación a los sistemas de seguridad social y salud, a la entrada en el mercado laboral o al modo de

consumo. Por su parte, los gastos, la capacidad estatal de distribuir los insumos públicos, de decidir el momento de intervención de una u otra actividad económica, de potenciar uno u otro servicio público, de priorizar determinados programas económicos, no ha sido tampoco objeto de evaluación desde una perspectiva de género.

La perspectiva de género y las políticas comerciales

El proceso de globalización de los mercados y de la internacionalización de la producción es una realidad inexorable de la última década. Ese proceso a través del

cual las finanzas, las inversiones, la producción y el marketing están crecientemente dominados por firmas (incluido bancos) cuyas visiones y acciones están confinadas no por fronteras, ni por intereses nacionales sino mundiales, está sustentado por tres grandes pilares: nuevas tecnologías que permiten la comunicación instantánea, liberalización del comercios e inversiones, y desregularización de los mercados (Keller-Herzog 1996).

En este artículo se pretende abordar, por una parte si la globalización y el desarrollo se refuerzan el uno al otro, si son compatibles y si se generan oportunidades en el proceso, y por otra, cómo afecta esta globalización a las mujeres frente a los hombres. Las continuas crisis financieras del último lustro (México 1994, Asiática 1997, Rusia 1998, Brasil 1999) han servido de muestra para ejemplificar la volatilidad financiera caracterizada por crisis de liquidez y los efectos que éstas tienen sobre las economías en desarrollo o en procesos de transición³, sin embargo, en este contexto de globalización se genera una serie de oportunidades y también de tensiones. Entre las primeras, la más destacable sería la posibilidad de aprovechar economías de escala en un mercado mundial (beneficioso en especial para las economías pequeñas con capacidad productiva en

bienes exportables) y el incremento del abanico de bienes de consumo, de tecnología y de conocimiento (Solimano 1999). Entre los problemas ligados a los procesos de globalización se destacaría la flexibilización y descentralización de los procesos productivos (Van Osch 1996)⁴ que premia a un perfil de gente de alta cualificación⁵ con herramientas sociales para la empleabilidad, y que tiende a transmitir el patrón cultural de las grandes naciones al resto del mundo a través de imitación en las pautas de consumo.

Los principios del comercio con perspectiva de género

En estos momentos uno de los puntos centrales de las políticas de desarrollo pasa por la generación de comercio, dejando de lado la ayuda o la cooperación internacional⁶. No son pocas las organizaciones

Entre los problemas ligados a los procesos de globalización se destacaría la flexibilización y descentralización de los procesos productivos que premia a un perfil de gente de alta cualificación

internacionales que defienden su cambio de criterio en lo relativo a la ayuda y se alinean con las posturas más liberales del "trade not aid" alimentadas desde el Banco Mundial⁷. De forma creciente, el comercio está siendo para los países donantes la solución para combatir la pobreza en el Sur, desde la premisa de que los países pobres, al definir correctamente sus recursos más rentables (concretamente las producciones intensivas en

su recurso más abundante, la mano de obra) y el uso de su ventaja comparativa (los bajos costes laborales, menores condiciones de exigibilidad medioambiental, entre otras), podrán erradicar la pobreza y el subdesarrollo en el medio económico competitivo que deja al mercado la capacidad de asignar eficientemente los recursos.

Una gran parte del mundo ha eliminado barreras comerciales o está en el proceso de hacerlo. Los miembros de la Unión Europea han creado el mercado único, Australia y Nueva Zelanda han gestado un área de libre comercio, el norte del continente americano ha firmado el tratado de libre comercio (NAFTA entre USA, Canadá y México), parte de países del Cono Sur han unido sus intereses comerciales a través del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), al igual que países asiáticos se vienen beneficiando de las ventajas de la creación del ASEAN (Brunei, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Indonesia y Vietnam). Adicionalmente, estos bloques de regiones empiezan a ampliar su abanico de países preferentes a través de la abolición de barreras que limitan el comercio internacional. Así por ejemplo la Unión Europea y los países Mediterráneos a través del EUROMED buscan la liberalización comercial para el año 2010,

Aunque la mayor parte de especialistas de comercio o de decisores de políticas públicas consideran irrelevante la relación comercio-género, parece evidente que la liberalización comercial mantiene efectos diferenciados en el empleo de hombres y mujeres, en las condiciones de sus trabajos

los países latinoamericanos acordaron en el 94 trabajar para la consecución del FTAA (Free Trade Area of the Americas) en el año 2005 y los miembros del APEC (Asian Pacific Economic Cooperation) deciden en 1994 establecer la libertad comercial y de inversiones para el año 2010. Alrededor del 60% del comercio internacional⁸ se realizaba en el año 94 entre estos bloques regionales (Bergsten 1999), con una tendencia creciente a incrementar las zonas comerciales dado que la expansión comercial es más rápida bajo este tipo de condiciones.

¿Cuáles son los lazos que unen el comercio y la equidad de género? Los acuerdos multilaterales (como pueden ser las rondas GATT o los acuerdos actuales de la OMC) o bilaterales (como pueden ser los adoptados en NAFTA, UE, etc.) están abriendo antiguos mercados protegidos a nivel nacional y reduciendo barreras de entrada a las importaciones para dar igualdad de condiciones a empresas nacionales que a extranjeras a la hora de invertir en el mercado doméstico. Estas relaciones comerciales, los acuerdos o los avances internacionales, al igual que sus impactos sobre las mujeres no han supuesto un verdadero punto de difusión, ni de análisis y sin embargo, aunque la mayor parte de especialistas de comercio o

de decisores de políticas públicas consideran irrelevante la relación comercio-género, parece evidente que la liberalización comercial mantiene efectos diferenciados en el empleo de hombres y mujeres, en las condiciones de sus trabajos, pero también en las consecuencias para el trabajo no remunerado de las mujeres o para los efectos en sus ingresos y el consumo o en la propia distribución de las ganancias tarifarias (BRIDGE 1999). El hecho de que el comercio sea la fuerza que mueve actualmente el crecimiento económico mundial hace importante su análisis desde una perspectiva de género.

La teoría más antigua que explica las pautas comerciales es la teoría de la ventaja comparativa⁹. Se basa en la idea que la diferente dotación de recursos determina la especialización de países en aquellos productos que utilizan intensivamente el recurso abundante dentro del territorio nacional.

De forma muy general se entiende que el Norte es intensivo en capital y el Sur en mano de obra, con lo cual las exportaciones del Norte al Sur son de productos que necesitan intensidad de capital para su fabricación y del Sur al Norte intensivos en trabajo. Esto es así en los casos extremos, sin embargo en el abanico intermedio la situación se complejiza si fragmentamos el recurso trabajo en cualificado y no cualificado, si incluimos en el análisis el recurso tierra o si entendemos que el capital ya no es un recurso fijo sino volátil¹⁰.

La dotación de recursos es importante a la hora de constatar una ventaja comparativa que dinamice la capacidad de exportación de los países. Esta dotación de recursos al interior de la nación se ha considerado por el modelo económico predominante como de idéntica accesibilidad entre hombres y mujeres y por ello supone implicaciones de género que deben de ser afloradas. En términos generales puede decirse que los propietarios de aquellos recursos necesarios para la producción de las exportaciones obtienen los mayores beneficios del comercio. En este contexto, las brechas de género que permiten el acceso a los recursos (tierra, trabajo y capital) toman especial importancia.

- *La brecha en educación.* La accesibilidad a la formación como condición necesaria, aunque no suficiente, para apropiarse del recurso trabajo (y más aún, trabajo cualificado, mejor remunerado y desarrollado en condiciones de calidad) no ha

**Las políticas
económicas planteadas
en el proceso de
globalización no son
casuales, tampoco son
neutrales al género**

sido idéntica entre hombres y mujeres, si bien es cierto que algunas zonas han manifestado mejoras importantes en este sentido; es el caso de América Latina (CEPAL 1998)¹¹. En la medida en que se logre la equidad de género en el

acceso a la educación, las mujeres serán parte beneficiada de los procesos de expansión comercial. Este acceso a la educación debe de ser entendido como acceso por niveles (educación superior) y por especialidades (técnicas con mayor capacidad de empleabilidad) capaz de

limar la segmentación horizontal y vertical.

- *El acceso a la tierra.* Los derechos de propiedad sobre la tierra tampoco son equitativos entre hombres y mujeres. Así por ejemplo, para el caso de América Latina, hasta el año 95, a excepción de Nicaragua y Cuba, no se reconocía a las mujeres como propietarias de la tierra (Deere y Leon 1997). La posibilidad de iniciar actividad comercial viene intrínsecamente ligado a la tenencia de la tierra, su imposibilidad de acceso condiciona por lo tanto, la capacidad de ser beneficiaria de las ventajas del mercado. Resulta de mayor importancia en algunas regiones específicas en las que la nueva apertura comercial concentra su aporte al Producto Nacional Bruto en el sector primario, es el caso de algunos países africanos como Kenya, Gambia o Uganda que están manteniendo cierto éxito en la exportación de hortalizas (Fontana, Joeques y Masika 1998), o el caso de India en el que las leyes relativas a la adquisición de tierras están siendo modificadas para permitir la concentración de la tierra en nombre de la comercialización¹² (Datar 1999).

Las Políticas Comerciales con perspectiva de género

Las políticas económicas planteadas en el

proceso de globalización no son casuales, tampoco son neutrales al género. Las regulaciones nacionales han desarrollado la protección de empresas locales, trabajo o recursos en función de los esfuerzos de promoción comercial, también han dado apoyo masivo a las infraestructuras necesarias para el fomento y fortalecimiento de esa economía globalizada a través de las inversiones en comunicaciones, tecnología de la información, energía, educación específica, etc. Todas esas inversiones de fondos públicos repercuten en el desarrollo de

Muchos países en vías de desarrollo han visto incrementar la participación femenina en las industrias de zonas francas, participación que se produce en condiciones de precariedad, bajos salarios, falta de seguridad

las actividades cuya equidad de género está sustentada en la capacidad de incluir a las mujeres en el acceso de recursos y en su promoción como agentes activos del sistema de producción.

En la práctica, no todas las opiniones son homogéneas a la hora de determinar aspectos positivos del proceso de incremento comercial para las mujeres. Según algunas autoras, este contexto global

en el que las relaciones de género son desiguales, las mujeres sufren de mayores desventajas -y las mujeres pobres doble desventaja- lo cual incidirá en una peor situación relativa final (O'Connell y Van Der Veken 1999). Otras autoras creen que el comercio si bien genera riesgos, también ofrece oportunidades para eliminar la dependencia de las mujeres frente a los hombres desde el momento en que esté asociado a nuevas inversiones, nueva localización de manufacturas y nuevas oportunidades de trabajo para las mujeres (Joeques 1995).

La principal preocupación de las políticas comerciales pasa por alcanzar niveles de competitividad y su objetivo es proteger y ampliar los intereses comerciales del país o la región (en función de que estemos ante políticas comerciales nacionales o de bloque económico). El comercio se separa así de cualquier implicación a políticas sociales o de desarrollo y no es visto como instrumento basado en las personas, sino en el mercado; tampoco se entienden como conjunto de acciones ligadas de los ámbitos doméstico e institucional, por lo tanto, las convierte en ciegas al género. A continuación se presenta una serie de elementos relativos a las políticas comerciales con perspectiva de género.

- *La reducción de barreras comerciales.* Desde la teoría clásica, una reducción de barreras arancelarias o comerciales no parece mantener implicaciones diferentes para hombres y mujeres, sin embargo estas diferencias se producen:
 - Se produce desde el momento en que esta destrucción arancelaria permite aprovechar la ventaja comparativa de la mano de obra barata en países del Sur y que esto se da en condiciones de segmentación laboral. Muchos países en vías de desarrollo han visto incrementar la participación femenina en las industrias de zonas francas, participación que se produce en condiciones de precariedad, bajos salarios, falta de seguridad, etc. y cuya promoción retroalimenta un círculo de

participación femenina que mantiene a las mujeres en el segmento inferior del escalafón laboral. La ausencia de políticas educativas combinadas para modificar la resistencia de movilidad interna hacia puestos de mayor calificación y mejor calidad para las mujeres, supone continuar con situaciones de inequidad de género.

**Varias autoras
han demostrado
la relación causal
entre reducción de
cobertura social e
incremento
del peso del trabajo
doméstico desarrollado
por mujeres**

- Se produce desde el momento en que las inversiones se dan en aquellos sectores que implican rentabilidad, dejando ausente de la reflexión de mercado los dominios de la producción. Es decir, el apoyo al incremento de productividades se produce únicamente en los mercados laborales asalariados, no en los domésticos, ni tampoco en los sectores informales, especialmente

representados por mujeres. Esta menor eficiencia de los mercados sobre-representados por mujeres incide en el mantenimiento de las cargas suplementarias de las mujeres y en una inequitativa distribución del tiempo entre ellos y ellas.

- Se produce igualmente desde el momento que las beneficiarias de estas reducciones arancelarias son aquellas personas con mayores accesos a los recursos productivos, pero también desde el momento en que la posición de los hombres y mujeres respecto a las ganancias del comercio (o del trabajo rela-

cionado con la promoción de exportaciones) es diferente y permite aprovechamientos desiguales en función del sexo.

- *Promoción comercial versus promoción social.*

Las acciones encaminadas a incrementar la competitividad de productos nacionales suelen resumirse en: devaluaciones monetarias como mecanismo corrector e impulsor de competitividad, apoyos fis-

cales a los productores de bienes y servicios exportables como instrumento de reducción de precios de venta (promoción de exportaciones), compensaciones a productores locales por reducción de barreras comerciales que faciliten la entrada de productos del exterior (compensación a la importación). Ninguna de ellas suele ser examinada por sus efectos sobre hombres y mujeres, sin embargo, las implicaciones diferenciales existen:

- Existen desde el momento que los costes asumidos por las políticas comerciales (de promoción de exportación o compensación de importación) se obtienen de los presupuestos nacionales. Presupuestos ante cuyos incrementos en políticas de mercado se compensan por reducciones (o restricciones) de las políticas sociales¹³. Varias autoras (Benería, Elson, Cagatay) han demostrado la relación causal entre reducción de cobertura social e incre-

**Estos procesos de
movilidad de los
recursos de manera
selectiva tiene
igualmente efectos
sobre hombres y
mujeres, en el caso de
apropiación de capital
en el sentido de quién
se beneficia de esos
capitales**

mento del peso del trabajo doméstico desarrollado por mujeres. Es decir, desde el momento en que persisten las relaciones asimétricas de responsabilidades domésticas entre hombres y mujeres, un desplazamiento de recursos de las acciones sociales a las acciones comerciales supone un efecto diferencial. La compensación de costes (carga doméstica adi-

cional) y/o beneficios (supuestos incrementos de empleo, ingresos o beneficios en el consumo) merecen una cuidadosa evaluación de impacto por sexo ex ante.

- Existe igualmente desde el momento en que se prioriza la promoción de unas exportaciones frente a otras. El mercado laboral parece mantener una característica común en lo relativo a la empleabilidad femenina: la segmentación laboral, la concentración ocupacional y la mayor precariedad laboral. El apoyo de unas producciones frente a otras puede, por lo tanto, afectar directamente la capacidad del ingreso femenino, por ser una vía indirecta de promoción o destrucción de empleo.

- *Relaciones entre niveles.* Las políticas comerciales desde una perspectiva de género no se pueden interpretar

marginándolas del contexto de las políticas macroeconómicas generales, políticas que a su vez se ven entrelazadas con las dinámicas de los mercados (nivel meso) y de las empresas y ámbito privado (nivel micro). En este sentido, la liberalización comercial debe considerarse en torno a los efectos producidos en las políticas fiscal, monetaria y de tipo de cambio y en los mercados de bienes y servicios y de trabajo.

- La liberalización comercial exige una nueva modalidad de regulación (o desregularización) que permita la adaptación en tiempo real de las demandas de mercado y el supuesto de flexibilidad como mecanismo amortiguador de los cambios. El papel del Estado en este contexto se ve modificado dejando cada vez mayor peso de decisión a otros agentes (multinacionales)¹⁴, agentes que determinan o influyen sobre las políticas de tributación desarrolladas en el país (así por ejemplo no es difícil encontrar promociones fiscales de exención de impuestos para atraer inversiones extranjeras, o reducción de la tributación para la producción de bienes con esta misma finalidad), o sobre las características de contra-

tación laboral (quién y en qué condiciones se contrata).

- La globalización lleva aparejada la internalización de los mercados de capital, de bienes y servicios y de trabajo. Este proceso ha significado un incremento inconmensurable de movilidad del capital con efectos sobre los movimientos migratorios, de reubicación y de deslocalización de los hombres y mujeres. Tradicionalmente se ha estudiado el movimiento del ámbito rural al urbano como consecuencia de la industrialización, siendo mayormente el hombre el que trasladaba la familia del campo a la ciudad tras conseguir empleo. Sin embargo, los nuevos modos de la producción han modificado los perfiles de migraciones en función de la capacidad de empleabilidad. Así, una serie de industrias, especialmente aquellas de ensamblaje, priorizan una contratación de mujeres, poco cualificadas y solteras que se trasladan desde el entorno rural al urbano, es el caso de la maquila.
- Existe, además, un efecto multiplicador o de solapamiento entre flujos comerciales y flujos de

Tradicionalmente los estudios se han focalizado en la primera de las formas, el análisis sectorial, por lo tanto, han invisibilizado la perspectiva de género y los impactos que sobre el trabajo y el acceso a recursos han tenido las mujeres que se ubican en sectores sensibles a estos procesos de liberalización comercial

capital. Contrariamente a lo deseable, los flujos de capital se dirigen hacia aquellos países donde existen condiciones de rentabilidad a menor riesgo, es decir, aquellos países que se distancian de los procesos de intercambio comercial tampoco son objeto deseado por el movimiento de capitales, generándose círculos viciosos. Estos procesos de movilidad de los recursos de manera selectiva tiene igualmente efectos sobre hombres y mujeres, en el caso de apropiación de capital en el sentido de quién se beneficia de esos capitales, en el caso de ausencia de capital, quién recibe con mayor intensidad el alejamiento del sistema de liberalización.

El impacto de la liberalización comercial se puede mirar desde varios aspectos económicos: bien sectorialmente (el desarrollo de los sectores primario, industrial o terciario), bien desde una visión de la evolución de la oferta laboral (empleo) y demanda de productos (consumo). Tradicionalmente los estudios se han focalizado en la primera de las formas, el análisis sectorial, por lo tanto, han invisibilizado la perspectiva de género y los impactos que sobre el trabajo y el acceso a recursos han tenido las mujeres que se ubican en sectores sensibles a estos procesos de liberalización comercial, lo que abre el espectro de desafíos a enfrentar en torno a este tipo de políticas hoy por hoy tan vigentes en el mundo.

Notas

- 1 Economista española, consultora y facilitadora del Taller de Macroeconomía y Género en FUNDE, octubre de 2000, a partir del cual se editó este artículo para Alternativas.
- 2 La función de utilidad de cada uno de los individuos no registra las opciones con valor numérico, sino que las ordena por nivel de preferencia.
- 3 El incremento de la movilidad de capitales, como ya se demostró con el efecto tequila de la crisis del 94, tiene implicaciones severas sobre los más pobres por ser éstos más vulnerables a la inflación.
- 4 Los procesos productivos hasta los años 70 se podían denominar como "piramidales", al estilo tayloriano, y del modelo "reloj de arena" (flexible y descentralizado) a partir de entonces. En esta nueva era, frente al trabajo fijo de antes, se precisa un perfil de trabajador flexible en la contratación, adaptable a cambios rápidos, móvil, flexible en el horario, altamente cualificado y mal remunerado. En los países industrializados la pirámide se ensancha en los puestos directivos (copados principalmente por hombres), mientras los procesos piramidales tradicionales siguen existiendo, pero trasladados a las periferias, en modo de "maquilas". La autora Van Osch apunta que la mano de obra femenina en zonas francas abarca entre el 80-90% del total, empleadas en condiciones de máxima precariedad.
- 5 La teoría de la dotación de recursos nos muestra que los beneficiarios de las ventajas del comercio serán los propietarios de los recursos. En este sentido, la brecha de género en educación, en el acceso a la tierra o en los salarios perdidos se convierte en un elemento clave de política para la equidad de género.
- 6 La evolución de los flujos comerciales ha crecido en torno al 6% anual en términos reales desde los años 50. Comparando esto con el crecimiento del output, significa que el comercio ha crecido en torno al 50% más rápido que este output (Keller-Herzog 1996).
- 7 La mayoría de organismos internacionales, incluida la UNCTAD tradicionalmente distanciada del sistema de Naciones Unidas como representante crítico de los países en vías de desarrollo frente a los países industrializados, reconoce que una mayor participación en el comercio deriva en beneficios y en crecimiento económico.

- 8 Estos datos vienen referidos al reparto del comercio mundial del año 1994. La mayor participación se encontraba concentrada en el APEC con 23.7% del comercio mundial, seguido de la UE con 22,8% de participación.
- 9 Teoría propuesta por David Ricardo en 1817 argumentando que todas las naciones están en mejor situación cuando especializan su producción en áreas en que mantienen una ventaja comparativa respecto al resto de países. Partir de este principio supone olvidar que la lógica de la ventaja comparativa se sustenta sobre el poder adquisitivo, que a su vez viene determinado por un poder inicial de acceso a la riqueza y por una redistribución de esta riqueza.
- 10 Por otra parte, el modelo de ventaja comparativa ha tendido a funcionar de manera imperfecta con regulaciones que discriminan precisamente a aquellos países que bajo supuestos de competencia perfecta, serían capaces de introducirse en el mercado internacional de forma competitiva. Ha sido el caso de los Acuerdos Multi-fibra de la industria textil hasta la Ronda Uruguay.
- 11 "Durante los años noventa, las diferencias en función del género en materia de logros educacionales durante el ciclo primario se acentuaron en favor de las niñas.... La acentuación de estas diferencias vinculadas al género se ha traducido en una prolongación de la permanencia de las mujeres en el sistema escolar y, por ende, en una elevación de sus niveles educacionales. Esto ha facilitado su creciente incorporación al mercado laboral".
- 12 Las implicaciones de la creación de estos grandes holdings ha supuesto el detrimento de la tierra dedicada a la producción de grano y la amenaza de la seguridad alimentaria, frente al incremento de las zonas dedicadas a la plantación extensiva de horticultura y monocultivo.
- 13 Ver WIDE
<http://www.eurosur.org/wide/gentram2.htm>
- 14 En el año 96 500 compañías controlaban el 70% del total del comercio mundial. Solo 6 de ellas controlaban el 100% del mercado mundial de arroz, trigo o maíz (Norberg-Hodge 1996).