

AMÉRICA LATINA: EQUIDAD DE GÉNERO, COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO

[ALMA ESPINO | coordinación]

MANUAL DE CAPACITACIÓN

Red Internacional de Género y Comercio

CAPITULO LATINOAMERICANO

América Latina: Equidad de género, Comercio Internacional y Desarrollo

MANUAL PARA LA CAPACITACIÓN

Alma Espino
COORDINACIÓN

Paola Azar
Soledad Salvador
Gabriela Pedetti
Nicole Bidegain Ponte
Alma Espino
REDACCIÓN DE CONTENIDOS

Graciela Rodríguez
Norma Sanchís
COLABORACIÓN



Índice

PRESENTACIÓN	7
CAPÍTULO I	
¿Qué aporta el concepto de género al análisis económico?	9
01. Sexo y género: quiénes somos, qué hacemos	9
<i>Para reflexionar... ¿Desigualdades poco visibles?</i>	10
02. Desigualdades de género y mercado de trabajo	15
03. Equidad de género y derechos humanos	20
<i>Para reflexionar</i>	24
04. En conclusión: la mirada de género sobre los procesos económicos	24
CAPÍTULO II	
Desarrollo, crecimiento y globalización	27
01. Desarrollo	27
02. Crecimiento y globalización	33
03. La globalización y sus impactos: lo permanente del cambio	37
04. En conclusión	50
<i>Para reflexionar... ¿Desigualdades poco visibles?</i>	52
CAPÍTULO III	
El comercio internacional: uno de los ejes de la globalización	53
01. Ventajas y desventajas del comercio internacional	53
02. De las ventajas comparativas a las ventajas competitivas	54
03. El resultado de los intercambios comerciales	55
04. Proteccionismo y liberalización	56
05. ¿Las oportunidades son para todos las mismas?	56
06. Impactos sobre las economías nacionales de América Latina	58
CAPÍTULO IV	
Comercio y género	61
01. Cambios económicos y desigualdades de género	61
02. En conclusión	69
CAPÍTULO V	
Multilateralismo	71
01. El sistema de comercio multilateral ¿Qué está sucediendo en la OMC?	71
02. Sectores competitivos, trabas al comercio y dificultades en la negociación	73

03. Los temas de negociación y sus implicancias de género	75
04. Programa de Trabajo de Doha: ¿Ronda de Desarrollo de la OMC?	82
<i>Reflexiones finales</i>	86

CAPÍTULO VI

Empresas transnacionales: principales gestoras y beneficiarias de la globalización	87
01. Introducción	87
02. Características de la inversión extranjera directa en América Latina	88
03. Los Tratados Bilaterales de Inversión	89
04. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)	90
05. Perspectivas de los acuerdos de inversión	91
<i>Para reflexionar</i>	92

CAPÍTULO VII

Estrategias de integración económica	93
01. Modalidades de la liberalización comercial	93
02. Los Acuerdos comerciales Bilaterales y regionales	95
03. Relaciones comerciales Sur-Sur en América Latina	102
04. Género y acuerdos comerciales	106
05. Conclusión	106
<i>Para reflexionar... ¿Desigualdades poco visibles?</i>	110

BIBLIOGRAFÍA	113
--------------	-----

Presentación

Los temas de política económica, los problemas vinculados a la inversión extranjera o al comercio internacional, pueden parecer alejados de nuestra vida cotidiana, difíciles, rodeados de tecnicismos... en pocas palabras, para especialistas.

Sin embargo, muchas veces hemos discutido sobre las dificultades que tienen los gobiernos para dar respuesta a las demandas de la sociedad o nos hemos preguntado por qué el sistema financiero, regulado por normas y poderes que muchas veces desconocemos, ha ganado tanto espacio en nuestro diario quehacer. Nos hemos indignado porque existen países, grupos de personas o sectores más poderosos que otros, que terminan decidiendo sobre el destino del resto... Pero también, en los últimos tiempos, otras cosas nos han sorprendido: hemos visto desaparecer nuestra fuente de trabajo, hemos cambiado nuestros hábitos de consumo, nuestra manera de divertirnos, nuestros gustos y hasta la manera en que percibimos el mundo que nos rodea.

Sabemos que ninguno de estos temas está desconectado de lo que nos pasa todos los días y hemos pensado y conversado sobre ellos en familia o con amigos, con los compañeros de trabajo, en nuestras organizaciones sociales y sindicatos. Lo hacemos, porque creemos que es importante seguir discutiendo y reflexionando sobre ellos para poder construir alternativas que permitan que todas las personas accedan al bienestar en sociedades que se erijan sobre la base de la equidad.

Justamente, por esas mismas razones, presentamos una versión actualizada de otros materiales de capacitación de la Red de Género y Comercio. Volvemos así a proponer una lectura de los procesos económicos asociados a la globalización, al comercio internacional y al desarrollo, desde una perspectiva de género.

El centro de nuestros análisis está en la arena económica, porque allí se crean y distribuyen los recursos, generando efectos que no son neutrales. Dependiendo de si las personas, grupos de personas o países son ricos o pobres; acceden a la información y al conocimiento; reciben protección del Estado o de las organizaciones internacionales; de si son reconocidas y valoradas; o de si son hombres o mujeres, los procesos económicos los impactarán de manera diferente.

Sin duda, estos impactos pueden transformar y reconfigurar las relaciones asimétricas entre sociedades y al interior de ellas... Pero los cambios que se han venido sucediendo durante los últimos años ¿profundizaron o amortiguaron las inequidades? ¿Han removido espacios de poder entre sociedades y a su interior o han legitimado la distribución tradicional de espacios, donde hombres y mujeres tienen participaciones diferentes? En las siguientes páginas hemos reunido algunas claves para reflexionar en torno a estos temas.

CAPÍTULO I

¿Qué aporta el concepto de género al análisis económico?

01.

SEXO Y GÉNERO: QUIÉNES SOMOS, QUÉ HACEMOS

La noción de género designa una identidad “femenina” o “masculina”, que se aprende durante la niñez y la madurez e influye fuertemente en las personas. En todas las sociedades y culturas hay creencias profundamente arraigadas acerca de las actitudes, comportamientos y actividades más apropiadas para hombres y mujeres. Esas actitudes, los supuestos en que se basan y los estereotipos que crean tienen enorme incidencia en la manera en que se estructura el mundo, se distribuyen recursos y oportunidades, se valora el trabajo; sobre la familia y la pareja.

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 legitimizadas 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, N. | 1998]

En virtud de la asignación de identidades y actividades distintas para hombres y mujeres, surge una valoración desigual de cada uno. Y de esta, se deriva un acceso también desigual al poder y a los recursos, lo que jerarquiza las relaciones entre hombres y mujeres. Los diferenciales en las remuneraciones en el mercado de trabajo por ejemplo, son una parte importante de la desigualdad entre los sexos. Pero existen muchas otras esferas de beneficios diferenciados: en la división del trabajo dentro del hogar, en el grado de cuidados o de educación recibidas, en la libertad de elección respecto al tipo de vida que se desea llevar.

“El alcance de la desigualdad real de oportunidades que las personas tienen que afrontar no puede deducirse inmediatamente de la magnitud de desigualdad de ingresos, porque, lo que podemos o no podemos hacer, lo que podemos o no podemos realizar

no depende únicamente de nuestro ingreso sino también de la diversidad de características físicas y sociales que afectan nuestras vidas y nos convierten en lo que somos.”

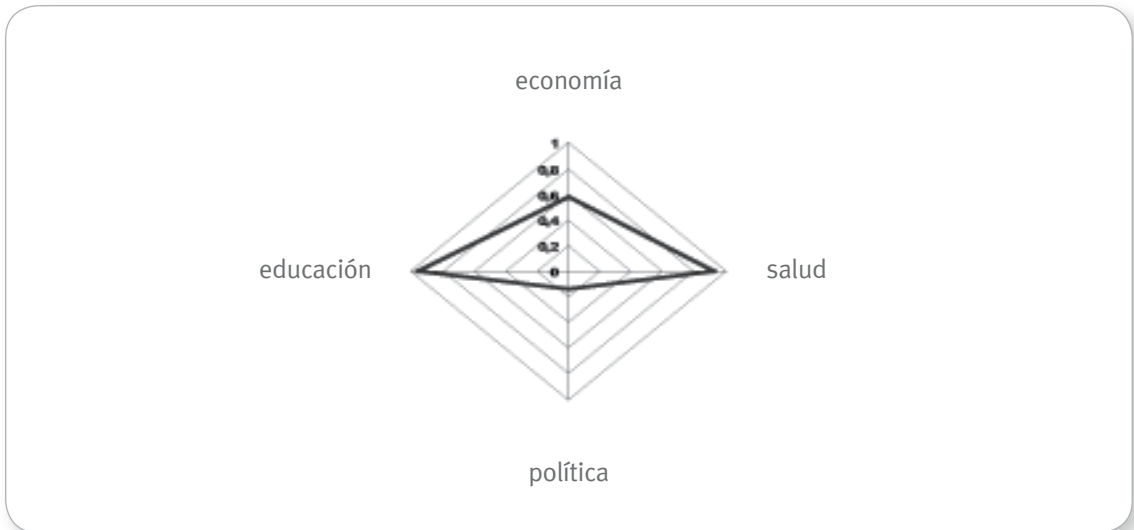
[SEN, A. | 1995]

Las relaciones sociales entre grupos de hombres y mujeres, es decir, las relaciones de género, además de condicionar la interacción social entre las personas, moldean sus expectativas respecto a los demás e implican asimetrías de poder. Como los géneros son valorados en forma diferente, tienen oportunidades y opciones desiguales.

PARA REFLEXIONAR... ¿DESIGUALDADES POCO VISIBLES?

- + De los 130 millones de niños que no tienen acceso a la educación escolar en los países en desarrollo, 66% son niñas.
- + Las mujeres, que son el 51% de la población del mundo, no ocupan siquiera el 10% de los cargos políticos de dirección.
- + Dentro del mercado laboral, las mujeres perciben 78% del salario que reciben los hombres que realizan el mismo trabajo, pese a que cuentan con una mayor preparación educativa.
- + En países donde menos de un 20% de las niñas cursa estudios secundarios, las mujeres tienen en promedio 7 hijos; en países donde más del 80% de las niñas termina sus estudios secundarios el promedio de hijos por mujer es 2.
- + Las mujeres avanzan más lentamente en la escala jerárquica que los hombres.
- + Las mujeres tienen que acumular mayores atributos y apoyos para acceder a cargos equivalentes a los que ocupan los hombres
- + De los 193 países del mundo, sólo 44 poseen leyes contra la violencia doméstica.

Sobre un total de 128 países, que representan 90% de la población mundial, la mayoría están próximos a cerrar las brechas de desigualdad de género referidas a salud y a educación: los ratios de hombres/mujeres son 92% y 96%, respectivamente. Sin embargo, la brecha entre hombres y mujeres respecto a la participación económica y la representatividad política se mantienen distantes: se ha cerrado sólo 58% de la brecha económica y 14% de la brecha política.



THE GLOBAL GENDER GAP REPORT (2007)

¿Pero, cuál es la raíz de este “orden de género” desigual? Está asentado en la más difundida y básica división del trabajo: la división sexual.

La división sexual del trabajo determina que las mujeres sean básicamente responsables de las tareas del hogar y del cuidado de la familia y los hombres de “salir a trabajar”. Históricamente, las mujeres han predominado en la esfera de la reproducción social, en el ámbito privado y del trabajo no remunerado y los hombres en la esfera productiva, que es la que genera ingresos y pertenece al ámbito público.

La reproducción social comprende el cuidado y desarrollo de las personas y sus capacidades de trabajo. Una parte importante de esa reproducción social está a cargo de las familias y, en su interior, son las mujeres las que históricamente se han encargado de desarrollar esas tareas en forma no remunerada, es decir han desempeñado ese rol. Existen factores de carácter biológico en la construcción de los roles de género, ligados a la maternidad y la crianza de los recién nacidos. Pero la socialización de género a través de la educación en los hogares, en el sistema de enseñanza formal y al influjo de los medios de comunicación, contribuye generalmente a fijarlos y extenderlos al conjunto de aspectos ligados a la reproducción de las personas. Sin embargo, nada en el hecho que las mujeres “den a luz”, implica que sean las únicas que tengan que cuidarlos durante la infancia. Menos aún que también alimenten y cuiden a los adultos, a los enfermos, realicen las tareas del hogar o trabajen en determinados sectores u ocupen determinados puestos.





La división sexual del trabajo

La división sexual del trabajo es una primera fuente de desigualdades en la vida de hombres y mujeres y en la obtención de logros.

Los roles de género que determina la división sexual del trabajo explican una gran parte de las inequidades entre hombres y mujeres:

- + El trabajo remunerado que realizan las mujeres suele sumarse a las horas que se supone que “naturalmente” destinan al trabajo no remunerado, reduciendo al mínimo su “tiempo libre”.
- + Aunque las tareas de cuidado constituyen un trabajo, cuando no son remuneradas no son consideradas como tal y por lo tanto, no se valoran.
- + La participación de las mujeres en la política, en el trabajo remunerado, en las actividades culturales y de recreación está fuertemente condicionada por los roles de género.



Más horas, más trabajo

Aunque durante las últimas décadas cada vez más mujeres participan del trabajo remunerado, ello no ha implicado que dejen de asumir como suyas las tareas relacionadas con la reproducción social. En casi todos los países del mundo, las mujeres todavía asumen una gran parte -o toda- la responsabilidad de la crianza y el cuidado de los hijos, del cuidado de la familia y de la casa, la atención a los enfermos y ancianos y otras labores de orden reproductivo.

En este sentido, las “Encuestas de Uso del Tiempo”, de reciente aplicación en América Latina (Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, República Dominicana, Uruguay y Venezuela) han arrojado resultados globales interesantes.

Al contrario que en el caso de las mujeres, el comportamiento laboral de los varones no se ve afectado por el incremento de necesidades de cuidados en el hogar. El tiempo que dedican las mujeres al trabajo dentro de los hogares en general y cuando viven en pareja, poco tiene que ver con la cantidad total de trabajo a realizar o la inserción laboral de los cónyuges, sino que sencillamente es consecuencia de asimetrías de poder entre hombres y mujeres.

El tiempo destinado por las mujeres a la actividad doméstica se acrecienta cuando existen niños en edad preescolar en el hogar, mientras que el de los varones tiende a permanecer invariante, tendencia que se repite en todos los países. Ellos suelen aparecer centrados en el trabajo de mercado y ellas repartiendo su tiempo entre ambos trabajos.

El cuidado no sólo implica destinar una cantidad importante de horas, que puede ser la razón principal por la cual muchas mujeres se dedican en forma exclusiva a las labores domésticas. De acuerdo a CEPAL (2007), 61% de las mujeres dedicadas a los quehaceres domésticos convive con una o más personas que requieren cuidados.

La razón por la que las mujeres de 20 a 24 años no buscan empleo, en más de la mitad de los casos se origina en las obligaciones relativas al trabajo no remunerado en sus hogares —los quehaceres domésticos—. Este porcentaje supera el de participación de las mujeres de este grupo de edad en el sistema educativo (30,1%), mientras que en el caso de los varones, su inactividad económica se debe a los estudios u otras razones

—
[SANZ, M. | 2007]

Fruto de la responsabilidad en las tareas no remuneradas, las mujeres terminan realizando jornadas de trabajo dobles (remuneradas y no remuneradas), lo que constituye una sobre-explotación.

“...con la creciente participación femenina en el mercado de trabajo y la nula respuesta social y masculina ante este cambio de cultura y comportamiento de las mujeres, éstas últimas asumen la doble jornada y el doble trabajo desplazándose continuamente de un espacio a otro, solapando e intensificando sus tiempos de trabajo. Tiempos que vienen determinados por un lado, por las exigencias de la producción mercantil y, por otro, por los requerimientos naturales de la vida humana. Las mujeres - una vez realizadas todas las posibilidades de reducir el trabajo familiar doméstico- adaptan de una u otra manera su tiempo de participación laboral a las necesidades del cuidado de la vida. En particular, las mujeres con personas dependientes a su cargo, desarrollan distintas estrategias para realizar el trabajo de mercado asumiendo las necesidades de sostenimiento de la vida humana”.

—
[CARRASCO, C. | 2001]



Lo que no se paga, no se ve

Las tareas de cuidado que comprende la reproducción social son cruciales para la calidad de vida de las personas. Vivir en un lugar confortable, ordenado, acogedor; contar con las comidas preparadas, la ropa limpia, hace que puedan ocuparse de otras labores, concentrarse mejor. Además, hace que se sientan estimuladas, queridas y por lo tanto contribuye a que sean creativas, activas, sanas.

Estas tareas tienen y generan valor económico y cuando se realizan para el mercado poseen precio. Sin embargo, cuando son realizadas dentro de los hogares y en base a tareas no remunerados, no se pagan y resultan invisibles a la economía. De hecho, constituyen ese motor invisible y barato que permite el funcionamiento económico de un país.

El cuidado comprende tareas “...de servicios personales conectados habitualmente con necesidades diversas absolutamente indispensables para la estabilidad física y emocional de los miembros del hogar. Actividades que incluyen la alimentación, el afecto,... y, en ocasiones, aspectos poco agradables, repetitivos y agotadores, pero absolutamente neces-

rios para el bienestar de las personas. Un trabajo que implica tareas complejas de gestión y organización necesarias para el funcionamiento diario del hogar y de sus habitantes.

Un trabajo que se realiza día tras día los 365 días del año, en el hogar y fuera de él, en el barrio y desde el puesto de trabajo remunerado, que crea redes familiares y sociales, que ofrece apoyo y seguridad personal y que permite la socialización y el desarrollo de las personas”.

—
[CARRASCO, C. | 2001]

Los análisis económicos convencionales consideran que lo que sucede fuera del mercado, es casi un hecho natural y ajeno, sin repercusiones para la sustentabilidad social y humana. A fin de hacer visibles las tareas que se realizan en los hogares desde el punto de vista económico, muy recientemente, algunas economistas han avanzado en el estudio de la llamada “economía del cuidado” que refiere al espacio donde la fuerza de trabajo es reproducida y mantenida. Esto puede suceder a través del trabajo no remunerado que se realiza en los hogares, pero también mediante servicios provistos por el sector público y privado (que componen la economía del cuidado remunerada, por ejemplo, cuidado médico, infantil). También pueden contarse entre éstas los servicios que provee la comunidad y las ayudas informales entre hogares que forman parte de la economía remunerada y no remunerada.

▶ Dondequiera que estés

Las mujeres están a mitad de camino entre la producción y la reproducción. Que trabajen en el área productiva no ha alterado sus responsabilidades en el área reproductiva, por lo que son las que más sufren cuando las dos esferas se encuentran y las más sensibles a la necesidad de una mejor integración de ambas (Kabeer, N. 1998).

En el caso particular del mercado de trabajo, las mujeres están en condiciones diferentes respecto a los hombres en términos de:

- + acceso, porque la proporción de mujeres que participan en el mercado de trabajo es inferior a la de los hombres.
- + las formas de inserción: existen notorias asimetrías entre hombres y mujeres respecto a la duración de la jornada laboral, la distribución por sector de actividad, el tipo de ocupación, la ubicación jerárquica.
- + los resultados obtenidos:
 - las diferencias salariales por sexo constituyen el aspecto más explícito de las disparidades.
 - Menores ingresos a la hora del retiro: el monto de las pasividades por retiro del mercado laboral se basa en los aportes realizados por las mujeres durante su actividad laboral, que generalmente se concentra en trabajos informales, discontinuos, temporales y precarios. Además, para el cálculo de la prestación se hacen distinciones entre las expectativas de

vida masculina y femenina. Como ésta última es mayor, el menor monto acumulado dividido por un número más elevado de años resulta en una pensión inferior.

La división sexual del trabajo no solamente está en la base de las limitaciones para la participación económica de las mujeres: también de su participación política y social con relación a los hombres.

La participación política de las mujeres, históricamente baja, puede contribuir a la transformación de las reglas básicas, las jerarquías y prácticas sociales. En los últimos años se han realizado esfuerzos para promover su crecimiento, a través de medidas de acción positiva tales como cuotas y espacios asignados por ley

En América Latina, el porcentaje de mujeres en el Parlamento alcanzó, para 2007, una tasa promedio de 21,6%, frente a un promedio mundial de 18.0%

[PNUD-URUGUAY | 2008]

La participación de las mujeres en las instancias de gobierno suele estar concentrada en áreas que de alguna manera coinciden con los estereotipos femeninos: educación, salud, asistencia social, alimentación por ejemplo, desconociendo que para avanzar hacia la igualdad de género se requiere de la concurrencia de las mujeres en sectores como defensa, la macroeconomía, el comercio, los presupuestos (Cruz, C., 2007).

En suma, los roles de mujeres y hombres, que a primera vista podrían ser simplemente complementarios, determinan diferentes posiciones jerárquicas en la sociedad. La división sexual del trabajo y la posición subordinada de las mujeres da lugar a inequidades en la distribución de bienes, del ocio, del tiempo de trabajo remunerado y no remunerado.

02.

DESIGUALDADES DE GÉNERO Y MERCADO DE TRABAJO

glosario

perspectiva de género

Los roles de género se construyen fundamentalmente en torno a dos grandes esferas que envuelven trabajo humano: la esfera productiva que se expresa en la obtención, transformación e intercambio en el mercado de bienes o servicios, y la esfera reproductiva que se expresa en un conjunto de desempeños orientados a garantizar la continuidad de la vida cotidiana, la alimentación y las actividades de cuidado del grupo familiar o comunitario.

El empleo es la principal fuente de ingreso de la mayoría de los hogares. El número de ocupados y desocupados de un hogar, el nivel de los ingresos del trabajo influyen en la probabilidad de caer en la pobreza, en el acceso a las oportunidades de sus miembros, en los niveles de concentración del ingreso de las economías.

Una mirada al mercado laboral desde una **perspectiva de género** permite comprender que sólo es posible avanzar hacia la equidad si se logra aumentar la posibilidad que

tanto hombres como mujeres tengan acceso a empleos que aseguren niveles y condiciones de vida dignas.

La incorporación femenina al mercado de trabajo ha crecido dinámicamente desde los años setenta. Entre el decenio de los cincuenta y fines de los noventa, la proporción de mujeres entre 20 y 59 años de edad que se hallan en la fuerza de trabajo aumentó de una tercera parte a la mitad. En América latina, entre los años 1990 y el 2002, dicha tasa tuvo un incremento promedio de cerca de 12 puntos porcentuales, lo que la llevó de un 38% a cerca de un 50% de la población femenina urbana de 15 años y más de edad.

¿Por qué estos cambios? Las mujeres en edad reproductiva tienen un menor número de hijos en la mayoría de nuestros países se ha afianzado su acceso igualitario a la educación, se ha favorecido del avance tecnológico en las tareas del hogar y mejorado su perfil para acceder a una actividad remunerada. Todos estos factores han reforzado la existencia de nuevos patrones culturales que favorecen la autonomía de las mujeres.

Además del cambio en la composición por sexo de la fuerza de trabajo, está modificándose el modelo de participación laboral femenina. Ha aumentado el número de horas que las mujeres dedican al trabajo remunerado, la continuidad de sus trayectorias y el número de años de vida laboral. La participación laboral por tramo de edad revela que tanto hombres como mujeres presentan las tasas más altas de participación entre los 25 y 50 años. Pero en el caso de las mujeres, esto implica un cambio significativo en relación al patrón de participación de hace unas décadas, cuando el nivel más alto de participación laboral se producía a edades más tempranas. De ahí que el grupo que está creciendo a mayor velocidad es el de las mujeres entre 35 y 44 años, seguido del grupo de las de 20 a 34 años. Asimismo, se verifica un desplazamiento en 10 años promedio, en el descenso de la participación laboral de las mujeres, lo que indica que están teniendo trayectorias más largas y postergando la edad de jubilación.

—
[VALENZUELA, M. E. Y REINECKE, G. | 2000]

No obstante, la división del trabajo entre el hogar y el mercado aún impone fuertes restricciones a la inserción laboral, las condiciones de empleo y los resultados económicos que obtienen las mujeres.

La teoría económica ha explicado las causas de las asimetrías entre sexos en el mercado de trabajo utilizando argumentos del lado de la demanda de fuerza de trabajo (es decir, del lado de los empleadores) y de la oferta (de la propia fuerza de trabajo).

Factores de demanda: los empleadores, los compañeros o incluso los clientes, juzgan a las mujeres según ciertos estereotipos de género, en función de los cuales se les atribuyen determinadas “virtudes” o “defectos” para ocupar los diferentes puestos de trabajo.

Entre los estereotipos negativos más comunes acerca de la fuerza de trabajo femenina se señalan:

- + una trayectoria laboral más breve que la de los hombres
- + la preferencia por jornadas a tiempo parcial
- + una baja disponibilidad para hacer horas extras u horarios extensos

Estos rasgos, que diferenciarían los comportamientos laborales de hombres y mujeres se atribuyen a las obligaciones del cuidado familiar, principalmente de los hijos y desestimularían a los empleadores a reclutar y contratar mujeres para ciertos puestos, así como a invertir en su entrenamiento y capacitación. Todo ello conduciría a concentrar la fuerza laboral femenina en puestos de trabajo relativamente peor remunerados y con menores exigencias de estabilidad.

Los mismos argumentos han dado lugar a la opinión que establece que las mujeres tienen mayores costos indirectos de contratación como consecuencia de:

- + la licencia maternal, el horario de lactancia, y otros beneficios vinculados a la maternidad
- + un mayor ausentismo que los hombres, debido a las exigencias del cuidado infantil
- + las regulaciones específicas, resultado de convenciones colectivas de trabajo (licencias, beneficios médicos)
- + los regímenes especiales de protección, que existen en la mayoría de los países

Pese a que no está comprobado que efectivamente las mujeres presenten mayores costos laborales debido a esos factores indirectos, ese argumento se ha utilizado para justificar sus diferencias salariales con los hombres.

Entre 2000 y 2001 la Organización Internacional del Trabajo (OIT) realizó una investigación en Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay sobre los costos laborales asociados a la utilización de mano de obra masculina y femenina. Los resultados mostraron que los costos monetarios directos asociados a la contratación de una mujer son muy reducidos: representan menos de 2% de la remuneración bruta mensual de las mujeres. Ello desmiente que la protección a la maternidad y al cuidado infantil supongan costos que justifiquen la persistencia de mecanismos de discriminación hacia las mujeres en el trabajo (falta de iguales oportunidades de acceso al empleo, a la capacitación, a puestos de mayor responsabilidad y jerarquía, y las diferencias de ingreso con respecto a los hombres).

La principal razón para que estos costos sean tan bajos para el empleador que decide contratar a una mujer reside en el ámbito de las políticas públicas y la legislación laboral existente. De acuerdo a esta, los costos monetarios vinculados a la maternidad no son financiados directamente por el empleador, sino por fondos públicos (Chile) y por los sistemas de seguridad social (Argentina, Brasil, México y Uruguay). Además, las contribuciones de los empleadores para los sistemas de seguridad social, que incluyen los beneficios relacionados a la maternidad, son independientes del sexo y de la edad de los trabajadores que deciden contratar. Por tanto, para la contratación de una mujer, la licencia por maternidad representa un costo adicional nulo para los empleadores.

—
[ABRAMO, L. | 2006]

Factores de oferta: la inserción laboral femenina está condicionada por las decisiones y preferencias de las propias mujeres y las del ámbito familiar. Estas conducen a la elección de ciertas carreras profesionales, tipos de actividad o características del empleo. Se ha señalado que el condicionamiento que significa este tipo de elección, supone una discriminación previa a la del mercado laboral propiamente dicho.

La **segregación laboral** por sexo consiste en la concentración de las mujeres en un número reducido de ocupaciones; en la existencia de ocupaciones predominantemente femeninas o masculinas (segregación horizontal) o en la primacía de los hombres en las posiciones jerárquicas al interior de una ocupación (segregación vertical).

Las mujeres suelen concentrarse en ciertos sectores de actividad, como por ejemplo, los servicios de enseñanza, salud, comunicaciones, administración pública. Además, realizan ciertos tipos de trabajo: se dedican a la docencia, a la investigación, a las tareas administrativas. Es decir, a actividades relacionadas con el aprendizaje que han hecho desde niñas: a la socialización de género. Se ubican tradicionalmente, lejos de la escala jerárquica, relativamente lejos de los puestos de toma de decisión: son secretarías, mandos medios, forman parte de equipos.

En América Latina, la tasa de participación laboral femenina (proporción de mujeres ocupadas o que buscan empleo en la población en edad de trabajar) en promedio, alcanza 49.8%. En tanto, la de los hombres es 75%.

La segregación ocupacional continúa confinando a la gran mayoría de las mujeres a los segmentos menos valorizados del mercado de trabajo: 15.5% de todas las ocupadas en América Latina trabajaba en el servicio doméstico.

Se trata de una situación que refuerza la desvalorización de las actividades calificadas como femeninas, niega el ingreso de las mujeres a puestos de trabajo reservados para los hombres y determina gran parte de la brecha de ingresos por trabajo entre hombres y mujeres, esto es, de la discriminación económica.

La relación entre los ingresos laborales femeninos por hora en comparación con los percibidos por los hombres es de 83%. Aunque parezca paradójico, la brecha aumenta entre los estratos más educados: las mujeres con 13 o más años de instrucción ganan por hora el equivalente al 72% de los ingresos masculinos.

Las mujeres chilenas son las que menores remuneraciones perciben en relación con sus pares masculinos, situación que no sólo se expresa a nivel total, sino también entre la población más educada. Los ingresos de la población femenina de Chile y Nicaragua aparecen como los más inequitativos (Milosavljevic, V., 2007).

Las tasas de participación laboral masculina no se ven afectadas por el nivel de educación, pero la femenina muestra una clara relación con su nivel educativo. Las brechas más reducidas con respecto a los hombres corresponden a las mujeres profesionales, y las más amplias se registran entre mujeres y hombres sin calificación técnica o profesional.

En la población económicamente activa de la mayoría de los países, las mujeres exhiben más años de escolaridad que los varones. En las zonas urbanas, los países que presentan una ventaja femenina de entre uno o más años de escolaridad son: Brasil, Argentina (Gran Buenos Aires), Uruguay, Panamá, República Dominicana y República Bolivariana de Venezuela (total nacional) (11 o 10 años mujeres contra 8 o 9 varones). En las zonas rurales, por su parte, esta misma situación se presenta en Colombia, Costa Rica, Panamá, Chile y República Dominicana.

Las mujeres ocupadas como profesionales y técnicas aumentó (alcanzando una proporción de más de 50% en algunos países) debido a las mejoras en la escolaridad. Estas deberían contribuir a ampliar las posibilidades y mejorar las condiciones de incorporación de las mujeres al mercado de trabajo. Los mayores niveles educativos no han garantizado a las mujeres más y mejores oportunidades de empleo en relación con los hombres. Ellas necesitan cuatro años más en promedio para obtener la misma remuneración y dos años adicionales, para tener las mismas oportunidades de acceder a un empleo formal que los hombres.

No solo los quehaceres domésticos son una labor sin remuneración, no reconocida como trabajo. Las mujeres también son mayoría entre los trabajadores familiares no remunerados, es decir, son parte de la población considerada como económicamente ocupada, pero que no recibe ingresos por su trabajo.

[MILOSAVLJEVIC. V. | 2007]

Las tasas de desempleo de la población femenina son más altas y afectan en mayor medida a las jóvenes, que en la actualidad cuentan con más años de estudio que sus pares varones.

El ingreso y salida de la fuerza de trabajo es mucho más flexible, lo que regula la tasa de desocupación femenina con mayor facilidad que la masculina mediante cambios en la oferta de trabajo. Esto es facilitado por el hecho que culturalmente son peor vistas la inactividad laboral y el desempleo en el caso de los hombres.

En América Latina, en por lo menos una cuarta parte de los hogares urbanos, la cónyuge trabaja y contribuye, en promedio, con el 30% del ingreso del hogar. Sin el ingreso que aportan las mujeres, los índices de pobreza en la mayoría de los países latinoamericanos se elevarían 10 o 20%.

La promoción de la igualdad y la equidad de género además de ser un asunto de justicia social también se relacionan con el bienestar de toda la sociedad. “Igualdad” supone valorar en forma equivalente las diferencias en el acceso a los recursos económicos, a los derechos legales, a la participación política y en las relaciones personales entre hombres y mujeres. El resultado de este “trato justo” es la equidad. El trato puede ser igual o diferente según las necesidades de cada género. “Equidad” refiere al reconocimiento pleno de las necesidades específicas de las mujeres y hombres, ya sea que surjan de pautas históricas, de diferencias biológicas o de desigualdad social (UNRISD, 2000).

03.

EQUIDAD DE GÉNERO Y DERECHOS HUMANOS

Las mujeres tienen todos los derechos humanos reconocidos a nivel internacional. Sin embargo, ello no es suficiente para resolver la diversidad, especificidad y complejidad de la desigualdad entre mujeres y hombres.

Los derechos humanos de las mujeres han sido reconocidos a través de instrumentos que han servido para identificar sus condiciones de inequidad y discriminación, aunque no han sido suficientemente desarrollados e incorporados a todos los mecanismos internacionales y nacionales de protección de los derechos humanos (Cruz, C.; 2007)

Organismos internacionales, dependientes del Sistema de Naciones Unidas han buscado a lo largo de los años ampliar la definición, dimensión y seguimiento de la condición de los derechos humanos incluidos en la Declaración Universal (1948) cuyo cumplimiento se considera como una responsabilidad de carácter mundial. Para ello se promovieron una serie de acuerdos internacionales, entre ellos, se destacan:



Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales

Adoptado en 1966 y vigente desde 1976

Vigilado por el Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (CDESC).

El Estado tiene la obligación de Respetar los Derechos Humanos, incluidos los Derechos Económicos Sociales y Culturales.

“Decir que una alimentación adecuada, una vivienda digna, la educación imprescindible para estar integrado en una sociedad, un trabajo que nos permita sentirnos útiles y ganarnos el sustento, son necesidades humanas, es correcto y tiene múltiples utilidades. Pero nombrarlas como necesidades no nos dice nada acerca de quién es responsable de que sean satisfechas... Decir en cambio, que son derechos indica que el Estado tiene obligaciones respecto a su satisfacción. Pero además, no se trata sólo de una obligación ética sino también de una obligación jurídica”.

[WILLAT, F. | 2005]

De acuerdo al Pacto, el Estado tiene la obligación de adoptar medidas, por todos los medios apropiados, para lograr progresivamente la satisfacción de estos derechos. Esto implica revisar la legislación nacional para armonizarla con las obligaciones jurídicas que hayan contraído al ratificar un documento de derecho internacional; incorporar acciones de carácter administrativo, judicial, económico, educativo.



Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Contra las Mujeres

Adoptada en 1979 y vigente desde 1981

Vigilado por el Comité para la Eliminación de la Discriminación contra las Mujeres (CEDAW por sus siglas en inglés).

El 18 de diciembre de 1979, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó la Convención sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer, que entró en vigor como tratado internacional el 3 de septiembre de 1981 tras su ratificación por 20 países. En 1989, décimo aniversario de la Convención, casi 100 naciones han declarado que se consideran obligadas por sus disposiciones.



La Convención establece que la discriminación contra la mujer persiste y es *“un obstáculo para la participación de la mujer, en las mismas condiciones que el hombre, en la vida política, social, económica y cultural de sus países, que constituye una dificultad para el aumento del bienestar de la sociedad y la familia y que entorpece el pleno desarrollo de las posibilidades de la mujer para prestar servicio a su país y a la humanidad”*. Reconoce que *“para lograr la plena igualdad entre el hombre y la mujer es necesario modificar el papel tradicional tanto del hombre como de la mujer en la sociedad y la familia”*.

Recién desde 1999, el Protocolo Opcional para la **Convención** (CEDAW) ha permitido desarrollar un mecanismo a través del cual es posible hacer efectivos los principios de la Convención. O sea, si dicho instrumento legal se ratifica, se pueden denunciar las violaciones en esa instancia y desde allí se puede exigir al país la rectificación de situaciones de discriminación, ya sean masivas como de casos individuales.



IV Conferencia Mundial sobre las Mujeres en Beijing

China, 1995

En la Plataforma de Acción de la Conferencia, por primera vez se articuló la agenda del desarrollo y la de los derechos humanos y se definió una estrategia para la igualdad de género. Se avanzó en temas como el reconocimiento de la responsabilidad de los gobiernos en trabajar activamente para lograr la igualdad de género, la importancia de los derechos humanos y el reconocimiento de los derechos sexuales y reproductivos.



CONFERENCIAS MUNDIALES

que constituyeron hitos para el avance en la equidad de género

+ **Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo**

Río de Janeiro, 1992

Reconoce el papel esencial de las mujeres en la preservación y gestión de los recursos naturales y el estrecho vínculo entre pobreza, género y medioambiente.

+ **Conferencia Mundial sobre los Derechos Humanos**

Viena, 1993

La violencia contra las mujeres y otras cuestiones relativas a los derechos humanos de las mujeres se incorpora a la Agenda y a las actividades globales de Naciones Unidas en materia de Derechos Humanos. En esta conferencia se produce un cambio fundamental en la teoría de los Derechos Humanos cuando, por iniciativa de las mujeres, se acepta que los derechos humanos pueden ejercitarse, o, por el contrario violarse tanto en el ámbito público como en el privado. Además, por primera vez, actos ocurridos en el espacio privado pueden originar responsabilidad del Estado.

+ **Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo**

El Cairo, 1994

El empoderamiento de las mujeres es considerado como parte integrante del desarrollo y se reconocen los derechos sexuales y reproductivos de las mujeres y los hombres. El reconocimiento de los derechos que se disfrutan o se niegan al interior del hogar, va ocupando cada vez más espacio en la concepción de los derechos humanos.

+ **Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social**

Copenhague, 1995

Se adopta el compromiso de asegurar la plena igualdad entre mujeres y hombres.

+ **IV Conferencia Mundial sobre la Mujer**

Pekín, 1995

La plataforma para la acción resultante, define 12 áreas de preocupación y sus correspondientes medidas: pobreza, educación, salud, violencia, conflictos armados, economía, poder y toma de decisiones, mecanismos para la igualdad, derechos humanos, medios de comunicación, medio ambiente, los derechos de las niñas. Por primera vez, se articula la Agenda de desarrollo y la de los derechos de mujeres y se definen dos estrategias claras para lograr los objetivos: el “mainstreaming” de género y

el empoderamiento de las mujeres.

+ **Conferencia Mundial sobre Educación para todos**

Jomtien, 1990 / Dakar, 2000

Reconoce entre sus objetivos la eliminación de las disparidades entre los sexos en la enseñanza privada y secundaria para el año 2015, asegurando a las niñas el acceso equitativo y sin restricciones a una educación de calidad.

+ **Cumbre del Milenio**

Nueva York, 2000

Se establecen objetivos concretos y mensurables en equidad de género, con relación a la educación; a la salud materna, además de un objetivo específico (el objetivo 3) sobre la igualdad de género y la autonomía de las mujeres.

[LÓPEZ, I. | 2005]

En diversos países de nuestra región las organizaciones de mujeres han realizado el seguimiento y monitoreo de los compromisos asumidos por los Estados en las distintas Conferencias y Convenciones Internacionales del Sistema de las Naciones Unidas. En el caso de Uruguay, por ejemplo, la Comisión Nacional de Seguimiento de los Compromisos de Beijing se constituyó como una red de organizaciones de mujeres de todo el país. Fue creada en 1996, con el objetivo de promover el cumplimiento en Uruguay del Plan de Acción surgido de la IV Conferencia Mundial sobre la Mujer, convocada por las Naciones Unidas en 1995. Para ello llevan adelante varias líneas de trabajo, tales como la capacitación permanente a integrantes de organizaciones de mujeres y otras organizaciones sociales en temas vinculados a género, ciudadanía, derechos e incidencia política; el monitoreo de políticas públicas y programas dirigidos a las mujeres y la equidad de género; el seguimiento y control de los compromisos asumidos por el Estado uruguayo en las conferencias y convenciones del sistema de Naciones Unidas, entre otras.



En 2000, los 189 países de las Naciones Unidas acordaron que el mayor desafío del nuevo milenio es cerrar dicha brecha. Para movilizar más efectivamente voluntades y recursos, se comprometieron con 8 objetivos, 18 metas y 48 indicadores y establecieron el año 2015 como plazo para cumplirlos.

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) son una estrategia de política y de comunicación para dinamizar la implementación de los Planes de Acción acordados en los años noventa. Nacieron de la **Declaración del Milenio**, acordada por todos los países que define una visión global para mejorar la condición de la humanidad a lo largo del mundo en áreas como el desarrollo y la erradicación de la pobreza, la paz y la seguridad, la protección del medio ambiente, los derechos humanos y la democracia.

Reconoce la importancia de promover la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres como un camino para combatir la pobreza, el hambre y las enfermedades, y para estimular un desarrollo sostenible verdadero. (Cruz, C. 2007).

La igualdad de género y el disfrute pleno de los derechos económicos y sociales de las mujeres están conectados y son parte de los derechos humanos fundamentales. Sin embargo, las mujeres enfrentan restricciones y vulnerabilidades distintas a las que enfrentan los hombres y que son de significativa relevancia en el goce de estos derechos.

PARA REFLEXIONAR

- + Pensar en todos los dichos y refranes que incluyen al dinero. Luego de hacer una lista, analizar cuántos hacen referencia a los hombres o a lo masculino. ¿Qué nos quiere decir esto?
- + Pensar en las historias y poemas más conocidos que muestren estereotipos de género.
- + ¿Qué cambios han tomado lugar en las diferentes generaciones de mujeres de tu familia en cuanto a la independencia económica, educación y empleo?

04.

EN CONCLUSIÓN:

LA MIRADA DE GÉNERO SOBRE LOS PROCESOS ECONÓMICOS

Los procesos económicos y sociales pueden analizarse atendiendo a requerimientos e intereses variados según el género. De hecho, focalizar en las diferencias de género, contribuye también a destacar que tales procesos se encuentran históricamente determinados: impactan en forma diferente a hombres y mujeres, pero también dependen de la región en que se vive, la clase social a la que se pertenece, el origen étnico, racial y el contexto cultural y religioso. Tales impactos también varían a lo largo de la vida de las personas.

El tipo de reclamos que pueden hacer las mujeres para lograr el acceso a los recursos y hacer efectivo su uso está vinculado a la posibilidad de hacer visibles sus derechos, lo cual constituye una dimensión importante para salir de la desventaja en que se encuentran.

Mientras no haya un mayor reconocimiento de los vínculos entre el trabajo en la esfera productiva y en la reproducción social, la mayor participación femenina en la fuerza de trabajo simplemente reflejará y perpetuará los sesgos de género existentes, contribuyendo muy parcialmente al reconocimiento de los derechos económicos y sociales femeninos.

Las diferencias de género estructuran la sociedad, no son incidentales. La perspectiva de género aplicada en una porción de la actividad social, como es la económica, se focaliza en las diferencias de comportamiento entre las personas y hace de ellas el centro de su enfoque.

Un análisis de la economía desde la perspectiva de género se propone subrayar la necesidad de que las políticas y las acciones de los Gobiernos, de las instituciones multilaterales y del sector privado promuevan cambios para ampliar las opciones, disminuir las restricciones y generar más oportunidades para hombres y mujeres.

CAPÍTULO II

Desarrollo, crecimiento y globalización

01. DESARROLLO

Un nivel decente de vida, nutrición suficiente, atención a la salud, educación, trabajo digno y protección contra las calamidades no son simplemente metas del desarrollo, son también derechos humanos.

—
PNUD, (2000).

El desarrollo es un proceso complejo, que tiene muchas dimensiones, pero que en todos sus aspectos aspira al logro del progreso social, la equidad social y de género, la sustentabilidad ecológica y ambiental. Debe asegurar el bienestar de niños, niñas, mujeres y hombres.

El desarrollo es sustentable si permite satisfacer las necesidades de la sociedad en el presente, sin comprometer la posibilidad de que futuras generaciones puedan dar satisfacción a sus propias necesidades. Implica que el crecimiento no deteriore al medio ambiente, que beneficie a los sectores más pobres de la población y que cuente con la participación de amplios sectores de la sociedad civil.

El enfoque de “desarrollo humano” ha sido planteado por el economista indio Amartya Sen. Su propuesta radica en que los seres humanos son el componente esencial del desarrollo, definido éste como el proceso de ampliación de las opciones de las personas, aumentando sus funcionamientos y capacidades y potenciando sus resultados.

¿Qué se entiende por funcionamientos y capacidades? Los funcionamientos denominan todo lo valioso que los individuos logran ser o hacer a lo largo de su vida (evitar el hambre, la desnutrición o la enfermedad, poseer el auto-respeto, la participación activa en la vida de la comunidad). Las capacidades por su parte, están constituidas por el conjunto de funcionamientos por los que puede optar un individuo, es decir, los que tiene la libertad de elegir y la potencialidad de alcanzar (Sen, A.1989).



ALGUNOS DATOS

aportados por la Organización Mundial de la Salud

- + El 61% de los adultos infectados por el VIH en el África subsahariana son mujeres. En el Caribe, la proporción de mujeres infectadas es del 43%. Aunque menor, el número de mujeres infectadas también está en aumento en América Latina, Asia y Europa Oriental.
- + Aunque los casamientos a edades tempranas están disminuyendo, se calcula que 100 millones de niñas se casarán antes de los 18 años a lo largo de los próximos 10 años. Esto representa un tercio de las adolescentes de los países en desarrollo (excluida China). Las niñas que se casan jóvenes a menudo carecen de conocimientos sobre el sexo y el riesgo de contraer el VIH/SIDA y otras infecciones de transmisión sexual.
- + Cada año 14 millones de adolescentes se convierten en madres. Más del 90% de estas madres muy jóvenes viven en países en desarrollo.
- + Diariamente, 1600 mujeres y más de 10.000 recién nacidos mueren de complicaciones prevenibles del embarazo y del parto. Cerca del 99% de la mortalidad materna y del 90% de la mortalidad neonatal se producen en el mundo en desarrollo.

La promoción del desarrollo supone crear las condiciones para que las sociedades aumenten tres capacidades esenciales: lograr una vida larga y saludable, incrementar sus conocimientos y acceder a los recursos necesarios para un nivel de vida decente.

Pero el desarrollo humano, va mucho más allá de estos aspectos e incluye otras esferas de opciones que son importantes para las personas: la participación, la seguridad, las garantías de los derechos humanos.

Todas estas son facetas necesarias para lograr seres creativos y productivos, que gocen de respeto por sí mismos, se potencien y construyan una sensación de pertenencia con la comunidad; que puedan concebir acciones que generen cambios en la organización social, a través del compromiso con las personas.

El desarrollo humano concibe la libertad en términos de opciones, mientras que el discurso de los derechos humanos acentúa las garantías que el Estado y otros actores han de ofrecer para que exista la libertad. Ambos conceptos han estado presente en

muchos de los debates y conformado algunos instrumentos que desde 1986 se han consensuado entre los estados miembros de Naciones Unidas y que establecieron el derecho al desarrollo como parte integral de los derechos humanos.

[CRUZ, C. | 2007]

Para el desarrollo humano, acceder y controlar los recursos materiales no es un objetivo en sí mismo, sino un medio. Los recursos pueden ayudar a alcanzar la libertad de ser y hacer, pero éstos o los bienes que se poseen “...*pueden ser unos indicadores muy imperfectos de la libertad de que realmente disfruta la persona para hacer esto o aquello*” (Sen, A., 1995).

En este sentido, las desigualdades sociales, en particular las de género, son importantes obstáculos tanto para la obtención de ingresos como para convertirlos en capacidades. Por lo tanto, la noción de desarrollo humano, no puede separarse del logro de la autonomía y del “empoderamiento” (palabra derivada del inglés “empowerment”) social y económico de las mujeres.

La autonomía comprende no sólo la conquista de independencia económica a través de la propiedad del capital, la obtención de ingresos o a la libertad para tomar decisiones de ahorro, inversión y gasto. También se asocia al logro de derechos que han estado históricamente cuestionados, explícita o implícitamente, que tienen que ver con derechos sexuales y reproductivos o con la participación femenina en lo político y social, principalmente en los niveles de decisión.

El mayor grado de independencia y libertad económica de las mujeres podría mejorar su posición en la toma de decisiones dentro del hogar o en distintos aspectos de su vida, tales como respecto a casarse, permanecer solteras o divorciarse, si bien como es evidente, ninguna de estas cuestiones se dirime solamente por condicionantes económicos.

El concepto de empoderamiento tiene diversos orígenes y desarrollos, habiendo sido empleado por numerosos movimientos sociales desde los años 60, y fue asumido por el movimiento de mujeres y feminista desde los años 70. Este concepto se utiliza en el contexto del desarrollo económico y social para hacer referencia a la necesidad de que las personas objeto de la acción de desarrollo, se fortalezcan en su capacidad de controlar su propia vida. El desarrollo de las sociedades puede lograr un cambio significativo si se cuestionan directamente los patrones de poder existentes.

Mientras el enfoque de capacidades destaca como componente primordial la libertad, el empoderamiento destaca los aspectos del poder. El poder se entiende en términos de relación social; poniendo el acento en el proceso de adquisición de poder y no tanto en el grado en el que se posee o ejerce. En el marco de las interpretaciones feministas del poder -más allá de sus definiciones formales e institucionales- el empoderamiento es, es algo más que abrir el acceso a la toma de decisiones. También debe incluir los procesos que lleven a las personas a percibirse a sí mismas con la capacidad y el derecho a ocupar ese espacio decisorio.

Para Naila Kabeer (2006) una manera de pensar el poder es en términos de la capacidad de elegir, refiriéndose al proceso a través del cual aquellos a los que se les ha negado dicha capacidad, la adquieren. Se trata así de la capacidad de las mujeres de incrementar su propia auto-confianza en la vida e influir en la dirección del cambio, mediante la habilidad de ganar el control sobre los recursos (físicos, humanos, intelectuales, financieros, y el de su propio ser) y control sobre la ideología (creencias, valores y actitudes).

El empoderamiento se ha convertido en el paradigma de las teorías del desarrollo. Este concepto ha permitido que los individuos y sociedades que hasta ahora estaban marginados de la toma de decisiones sean ahora el eje central de las intervenciones. El “empoderamiento” es un proceso de transformación de las relaciones de género a través de la toma de conciencia sobre la subordinación de las mujeres y la construcción de capacidades para alterarla.

Si la meta del desarrollo es generar bienestar, es importante que en su análisis y promoción se atiendan asuntos críticos como los roles de hombres y mujeres, sus responsabilidades, desafíos y restricciones en la economía. Ello supone comprender el problema e implementar políticas que protejan y promuevan la reproducción social y una equitativa distribución de los recursos. La equidad de género tiene que ser un objetivo explícito de la agenda de desarrollo, si éste ha de conquistarse realmente.

Equidad de género implica que hombres y mujeres puedan lograr el máximo desarrollo de sus capacidades y funcionamientos.

En suma, el ejercicio de la libertad de elegir depende en gran medida, del acceso y propiedad de los recursos disponibles, no sólo materiales, sino en términos de tiempo, educación, creatividad, lazos familiares. Pero, hombres y mujeres no están en las mismas condiciones ni tienen los mismos grados de libertad para obtener esos medios.

La economía es el campo en que se crean y distribuyen los recursos. Por ello, analizar la economía desde una perspectiva de género busca distinguir la incidencia que las diferentes posiciones, los roles sociales, los intereses y las dificultades de las personas tienen sobre su posibilidad de moverse en aquel campo.

Sin embargo, en la corriente económica neoclásica los supuestos y las metodologías generalmente utilizadas se desarrollan tomando el comportamiento masculino y sus características como centrales, como “la referencia” representativa de todos los individuos. Entre las diversas consecuencias que tiene esta postura, se encuentra el hecho de que la reproducción social, como proceso económico, nunca ha sido incorporada al estudio de las sociedades.

La ciencia económica construye sus modelos y estudios a partir del homo economicus... “que se asemeja a un “hongo”: crece totalmente formado y con sus preferencias desarrolladas. Es autónomo, egoísta y maximiza individualmente sujeto a restricciones externas. No tiene niñez ni se hace viejo, no depende de nadie ni se hace responsable de nadie más que de sí mismo. El medio no le afecta, participa en la sociedad sin que ésta lo influya: interactúa en un mercado ideal donde los precios son su única forma de comunicación, sin manifestar relaciones emocionales con otras personas”.

—
CARRASCO, C. | 2006



Desde 1990, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo publica Informes mundiales de desarrollo humano e Informes Nacionales de Desarrollo Humano. Uno de sus principales contenidos reside en ordenar a los países según el Índice de Desarrollo Humano (IDH). Este índice busca medir los logros alcanzados por los países en su desarrollo, con base en indicadores que reflejan la salud de la población, el nivel educativo y el acceso a recursos.

En el cálculo del IDH, la salud de la población se representa mediante la esperanza de vida al nacer, la educación se refleja mediante una combinación de la tasa bruta combinada de matriculación y la tasa de alfabetismo de la población mayor de quince años, y el acceso a recursos se incorpora mediante el producto interno bruto por habitante (medido en términos de poder de compra). Por ello, el IDH debe ser interpretado como un indicador del desarrollo de largo plazo.

Desde 1995, Naciones Unidas releva el Índice de Desarrollo de Género (IDG) y el Índice de Potenciación de Género (IPG). También son medidas que permiten ordenar a los países de acuerdo a sus logros en el tema de equidad de género. El IDG captura los logros en las mismas capacidades básicas incluidas en el IDH, ajustado por sexo. El IPG mide las inequidades de género en áreas clave de la participación política y económica y la toma de decisiones, como escaños parlamentarios y porcentaje de mujeres en puestos de decisión.

Es importante señalar que en la mayoría de los Informes Nacionales de Desarrollo Humano, los indicadores de género están ausentes y los lazos entre desarrollo humano y género están escasamente articulados. Tampoco se ha destacado en ellos cómo las relaciones de género afectan a los varones en diversas situaciones, generando procesos que determinan su exclusión y discriminación.

Suele llamarse escuela Neoclásica al conjunto de economistas que, en la segunda mitad del siglo XIX, desarrollaron un **análisis marginalista**, que estudia el aporte que realizan a la economía los agentes individuales, ya sean hogares, empresas u organizaciones. Explica los fenómenos económicos y sociales a través de comportamientos individuales.

Se entiende que los individuos se comportan racionalmente, buscando maximizar una función objetivo, como la utilidad o la riqueza. La lógica racional de los agentes se describe a través de un problema de optimización, el individuo pondera entre distintas posibilidades, y elige entre ellas siempre la mejor opción.

(Afirman que el mercado se autorregula), llegando en el largo plazo a un equilibrio. Esto se debe básicamente al supuesto de **competencia perfecta** sostenido por la doctrina.

La doctrina neoclásica se orientó en la lógica matemática a través de la estática-comparativa, en contraposición al análisis dinámico de los clásicos. Algunos de los autores más destacados son Edgeworth, Fisher y Marshall, en Inglaterra, junto con los fundadores de la Escuela de Lausanne y la Escuela Austríaca.

Las críticas a la economía neoclásica señalan que las interpretaciones derivadas de sus modelos no logran resolver los problemas de la realidad en forma correcta porque:

- ▶ en el mundo en que vivimos los agentes poseen información imperfecta y racionalidad de forma limitada.
- ▶ las situaciones en que los agentes toman decisiones son situaciones complejas en las que no existen procedimientos para encontrar esa solución óptima y donde difícilmente

contarán con toda la información necesaria.

- ▶ en la economía encontramos un número elevado de firmas, no necesariamente pequeñas, que no toman como dados sus precios sino que buscan diferenciarse y extraer un margen de ganancias superior.
- ▶ no se reconocen las restricciones impuestas desde dentro y fuera del mercado de trabajo.
- ▶ naturalizan la posición de subordinación relativa que ocupan las mujeres en la organización social, es decir no sólo no cuestionan sino que intentan legitimar.

→ glosario

análisis marginalista

El análisis marginal estudia el aporte de cada producto/servicio/cliente a las utilidades de la familia, empresa u organización.

La utilidad marginal hace referencia a la utilidad o satisfacción que brinda a un agente económico un bien por cada dosis adicional que este consuma.

→ glosario

competencia perfecta

Se denomina competencia perfecta al fenómeno en el que las empresas carecen de poder para manipular el precio en el mercado (precio-aceptantes), y se da una maximización del bienestar, resultando una situación ideal de los mercados de bienes y servicios en los que la interacción de oferta y demanda determina el precio.

La centralidad de la producción para el mercado como objetivo económico básico, la dependencia del salario de una parte importante de la población y la cultura del trabajo masculina, han contribuido a oscurecer la relevancia que ésta mantiene con los procesos de sostenibilidad social y humana haciendo difícil la comprensión de sus conexiones e interdependencias.

El sostenimiento de la vida no ha sido nunca una preocupación analítica central, por el contrario, habitualmente se la ha considerado una “**externalidad**” del sistema económico. La “economía feminista”, como otras corrientes de economía heterodoxa, propone que la economía debe considerar a los seres humanos en su relación con el mundo. Su objeto de análisis es el abastecimiento de la vida humana, o sea, de las mercancías y los procesos necesarios para la vida.

Una agenda de desarrollo sensible al género subraya la necesidad de atender la cobertura de las necesidades básicas (el cuidado de los niños y personas adultas, el cuidado de la salud, el apoyo a los servicios sociales) y la infraestructura para hacerlo. Ello implica cuestionar la visión de desarrollo y los factores que lo determinan, buscando desentrañar qué es lo que, en última instancia, traería el desarrollo y acentuar el rol que juega en ello la equidad de género y el empoderamiento económico y social de las mujeres.

Un enfoque como este requiere pensar el desarrollo económico a partir de las complejas interconexiones e impactos de las finanzas públicas, las políticas monetarias, comerciales, cambiarias, la administración de la política pública y los niveles de vida y bienestar de hombres y mujeres.

→ glosario

externalidad

Con este término se hace referencia a los efectos externos a un proceso productivo, que afecta o involucra a otras personas, tanto en aspectos positivos como negativos, sin que ellas paguen por ello, o sean compensadas

La literatura sobre las mujeres y el desarrollo muestra la necesidad de combinar dos tipos de políticas y acciones orientadas al cambio social progresista y feminista. Por un lado, se requiere la transformación de las relaciones de género mediante políticas de equidad. Por otro lado, se necesitan los cambios estructurales y de carácter progresista capaces de promover modelos de desarrollo en los que puedan incorporarse las dimensiones de género.

—
[BENERÍA, L. | 2003]

02. CRECIMIENTO Y GLOBALIZACIÓN

Desde el punto de vista económico, aumentar la producción de bienes y servicios y con ello las fuentes de ingreso que permitan acceder a esos productos, corresponde al objetivo de crecimiento. Sin embargo, el crecimiento económico en sí mismo no ha mostrado capacidad suficiente para generar mejoras en el nivel de bienestar que puedan alcanzar las personas: es decir, no asegura en forma automática el desarrollo.

El crecimiento económico no es más que un medio para alcanzar otros objetivos y no un fin en sí mismo. Cuando no se reconocen los impactos y contenidos sociales de las acciones eco-

nómicas, el crecimiento material del producto también puede contribuir a ampliar las disparidades y a excluir sistemáticamente a muchas personas.

Si se desea que los beneficios del crecimiento fluyan más allá de un círculo reducido de personas, la clave reside en su calidad: debe implicar una distribución del ingreso más equitativa, más y mejores empleos, salarios suficientes, mayor equidad entre hombres y mujeres y basarse en mecanismos que favorezcan la integración social.

En particular, los países menos desarrollados no van a lograr un crecimiento sostenido si continúan ignorando y sub-valorando la mitad de sus recursos humanos y el papel crítico que tiene el sector reproductivo para el desarrollo nacional. Es que ni el verdadero crecimiento económico ni el desarrollo van a tener lugar sin la significativa participación de las mujeres. Por lo tanto, el análisis de las relaciones de género, las inequidades de género las asimetrías de género en el acceso a los recursos y oportunidades debe ser un punto central para el diseño y la implementación tanto de políticas macroeconómicas como de desarrollo.

Es preciso, pues, diseñar políticas económicas que aseguren un crecimiento que preserve los recursos ambientales, promueva la equidad, permita que todos los individuos aumenten su capacidad humana en forma plena y le den el mejor uso posible en todos los terrenos.

¿Cuál es el marco en que tienen que diseñarse las propuestas de política en el siglo XXI? A nadie escapa que actualmente vivimos en un mundo “más reducido”, en que los tiempos y las distancias se han acortado y donde la interconexión entre las economías, a escala mundial, ha alcanzado extremos nunca antes imaginados. Estas sensaciones cada día más tangibles son las que solemos identificar bajo la noción general de “globalización”. Este término muchas veces se usa para describir los cambios en las sociedades y la economía mundial que resultan en una integración sin precedentes de los procesos económicos, políticos y sociales a escala mundial.

Globalización:

“La tendencia de los mercados y las empresas a extenderse alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales”.

—
REAL ACADEMIA ESPAÑOLA

“El relacionamiento amplio y complejo de las poblaciones, se trata de un proceso que ha formado parte de la historia de la humanidad”.

—
BANCO MUNDIAL

Uno de los rasgos de la globalización radica en la mayor interdependencia de las economías. No obstante, las relaciones de poder entre países y regiones continúan siendo asimétricas y por tanto, a nadie se le escapa que algunas partes del planeta son marcadamente más dependientes que otras.

Las reglas de la economía global afectan de lleno no sólo el bienestar de las personas sino las posibilidades del Estado para cumplir sus obligaciones en ese terreno. La creciente interdependencia entre las decisiones de los países, consolidada en la suscripción de acuerdos internacionales, modifica la capacidad del Estado para realizar reformas y políticas a nivel interno, al tiempo que “contagia” más rápidamente la aplicación de modelos de políticas y las crisis que surgen de sus derrumbes.

En 1997 se produce una crisis en Tailandia como resultado de los problemas que atravesara la economía japonesa, con una importante devaluación de la moneda nacional respecto al dólar. Por “efecto dominó”, le sucedieron numerosas devaluaciones en Malasia, Indonesia y Filipinas, lo que repercutió también en Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. En sólo unas semanas, un millón de personas en Tailandia y 21 millones en Indonesia pasaron a engrosar las filas de los pobres. Las continuas devaluaciones de las monedas asiáticas pusieron de manifiesto las vulnerabilidades de los sistemas financieros.

Lo que en principio pareció ser una crisis regional se convirtió en forma relativamente rápida en lo que se denominó la “primera gran crisis de la globalización”. Los organismos internacionales, así como los principales analistas internacionales en un comienzo desestimaron el hecho de que estuviese comenzando un problema a nivel mundial. Sin embargo, la caída de la bolsa de Hong Kong arrastró tanto a las bolsas del sudeste asiático como a las de los restantes países “emergentes” y de los países más desarrollados. Esta crisis financiera provocó fuertes turbulencias en las bolsas de valores y en los movimientos de capital.

Efecto de la crisis asiática, en el año 1998 el gobierno ruso y el Banco Central de Rusia anunciaron un importante paquete de medidas que afectaba principalmente los compromisos de pagos privados con los inversionistas no residentes y también modificaciones en la política de tipo de cambio. Ello causa desconfianza en los inversionistas extranjeros y una suspensión de los desembolsos del FMI para presionar al

gobierno a controlar el déficit fiscal. Ésto perturbó las entradas de capital extranjero y el aumento de las deudas en divisas para el gobierno, los bancos y las empresas, lo que ocasionó fuertes caídas de las bolsas y un acelerado aumento de la inflación, entre otros. Además las empresas recurrieron a retrasar sus obligaciones financieras e incluso sus obligaciones con el estado, dadas las dificultades para la obtención de financiación.

Todo esto generó un clima aún más inestable con un aumento significativo del “riesgo país” de los **mercados emergentes**, lo que llevó a la limitación y el encarecimiento del crédito externo para esos mercados.

Contagiado por la crisis asiática, en Brasil se comienza a escuchar que la situación económica es desfavorable, al considerar que las necesidades de financiación eran muy superiores a las entradas previstas de capital. Bajo este contexto el FMI, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ofrecieron su ayuda para satisfacer los requerimientos de financiación.

La situación hizo necesario que llegaran ayudas de parte del FMI, el Banco mundial y el BID. Sin embargo, estas ayudas no fueron suficientes y las salidas de capitales de corto plazo continuaban en incremento. A mediados de enero de 1999 el gobierno anunció la ampliación de la banda cambiaria, lo cual agudizó el problema de las salidas de capital. Como recurso final, al igual que México en 1994, Brasil dejó flotar libremente el Real, lo que se convirtió tradujo en una mayor devaluación, precipitando los ataques especulativos.

Esta sucesión de eventos muestra que con la globalización se acentúa la liberalización de los mercados y por tanto los riesgos financieros, en efecto, en todos los casos (exceptuando el caso de Rusia) la liberalización de los mercados y las economías, fue la causa que mas contribuyo a las crisis.

INSTITUTO DE ECONOMÍA,
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA, URUGUAY (2003)

→ glosario

mercados emergentes

Se suele llamar así a los países que disponen de un considerable potencial de crecimiento. Los Mercados Emergentes, son los receptores de una variedad de programas de aportes financieros internacionales para impulsar sus economías. Más allá del notable crecimiento económico, estos países se caracterizan por una situación política y financiera inestable.

El proceso de globalización y los agentes que la impulsan determinan una cadena de impactos diferenciados sobre los países, dependiendo de sus niveles de desarrollo y dentro de ellos, sobre los distintos grupos sociales. En muchos casos, acontecimientos ligados al claro efecto de la inestabilidad en un país o región sobre el resto del mundo, el crecimiento de las empresas transnacionales y la influencia de los mercados financieros han profundizado la vulnerabilidad de países y grupos de personas, profundizando las desigualdades sociales, la agudización de la pobreza, el desempleo y la inequidad en la distribución del ingreso. Por lo tanto, mientras más se profundiza la tendencia globalizadora, es más necesario el control de los riesgos financieros por parte del Estado.

La crisis financiera que vivió el mundo y principalmente los países de América Latina a principios de los 2000, generaron efectos diversos en los países. Por ejemplo, en Argentina la crisis registrada en 2001, dio lugar a fuertes efectos desde el punto de vista económico y social. La disminución del empleo y de las remuneraciones reales, trajeron aparejados incrementos apreciables de los indicadores de pobreza e indigencia. En octubre del 2002, casi 14 millones de personas estaban por debajo de la línea de pobreza, de las que 6,6 millones eran indigentes.

Del otro lado, el progreso de la industria mundial de las comunicaciones, el avance de la ciencia y la tecnología, la difusión de la noción de “contaminación a escala planetaria”; el reconocimiento del nuevo papel de las mujeres en la sociedad, la condena a las violaciones de los derechos humanos, han mejorado la vida de millones de seres humanos y han reforzado el poder de los movimientos internacionales, obligando a tomar conciencia e implementar acciones sobre muchas situaciones de injusticia.

Como puede verse, la globalización es un fenómeno de características e impactos relativamente ambiguos. No podría ser diferente en un planeta caracterizado por desequilibrios no sólo económicos y políticos, sino también militares y ecológicos, en que el poder, las finanzas, la tecnología y la información están concentrados.

En términos del producto por habitante, el cociente entre las regiones más y menos desarrolladas del mundo saltó de alrededor de 3 veces a comienzos del siglo XIX a casi 20 veces a comienzos del siglo XXI. La economía mundial se ha configurado como un campo de juego esencialmente desnivelado.

[CEPAL | 2008]

En particular, dado que hombres y mujeres no tienen los mismos roles ni ocupan los mismos lugares en la sociedad, cuando las políticas o procesos económicos se re-estructuran al influjo de transformaciones como las que implica la globalización, también impactan en forma diferente sobre unos y otras.

Por ejemplo, en el actual contexto de crisis financiera, alimentaria y energética, las mujeres tienen mayores desafíos para luchar por sus condiciones de vida. Dado que las mujeres constituyen la mayoría de la población que trabaja en sectores de la economía informal, -a menudo en condiciones de empleo flexible y precario- en los tiempos de crisis tienen que luchar más fuertemente para mantener sus empleos y sus niveles de ingresos. Al mismo tiempo, los recortes en la provisión de servicios públicos, incluyendo la educación y la salud, in-

crementan la carga del trabajo no remunerado e invisible que realizan principalmente las mujeres. Como consecuencia de la fluctuación de los precios, las mujeres luchan para afrontar la creciente tensión financiera dentro de los hogares. (Declaración “Doha 2008: Los derechos de las mujeres y la igualdad de género en la Financiación del Desarrollo” - Grupo de Trabajo de Mujeres sobre la Financiación para el Desarrollo).

¿Qué implica la crisis internacional para los 2,8 billones de personas que viven con menos de un dólar por día? Son personas que han tenido la desdicha de nacer en países cuyos gobiernos no tienen billones de dólares de reservas internacionales, que no están lo suficientemente conscientes o son lo suficientemente valientes o cuidadosos para proteger sus reservas de alimentos o asegurar la soberanía alimentaria.

—
[WILLIAMS, M. | 2008]

03.

LA GLOBALIZACIÓN Y SUS IMPACTOS: LO PERMANENTE DEL CAMBIO

La experiencia de los pueblos y de las mujeres parece demostrar que el manido argumento de que si a los sectores dominantes les va mejor, automáticamente les irá mejor a los dominados, es completamente falso.

—
[LÓPEZ ACCOTTO, A. | 1997]

El proceso de globalización de fines de siglo XX ha transformado la organización de las economías. Y la manera en que los países se insertan en la economía global ha impactado al interior de las comunidades, redefiniendo sus características, incluyendo las inequidades que las permean, como las de género.

Se han alterado:

- + las relaciones entre los espacios locales y los mercados globales.
- + la correlación de fuerzas entre los gobiernos locales, las empresas transnacionales y los organismos financieros y de regulación internacionales.
- + las condiciones y oportunidades de trabajo, la cultura laboral y política
- + la difusión de fenómenos económicos entre países

En pocos casos, estos cambios han conducido a transformaciones radicales en las relaciones de poder entre países y al interior de ellos. Para mostrarlo, a continuación se relevan, brevemente, algunos de los factores que caracterizan el desarrollo del proceso de globalización y sus impactos:

La Revolución tecnológica: innovación, desarrollo y estructuras productivas

La mejora y rapidez lograda por los medios de transporte aéreos y marítimos hace que cada vez sea más sencillo y barato trasladar mercaderías o personas desde y hacia cualquier punto del planeta. A modo de ilustración, entre 1920 y 1990 los costos del transporte de carga interoceánica cayeron 70% y entre 1930 y 1993, los costos del transporte aéreo se redujeron en 84%. El desarrollo de los medios de comunicación y su amplia difusión, determinan que se pueda asistir a los acontecimientos que ocurren en cualquier lugar del mundo en “tiempo real”. La intensificación a escala mundial de las relaciones sociales enlazando localidades muy distantes, da lugar a que lo que ocurre en una, esté determinado por acontecimientos sucedidos a miles de kilómetros de distancia y viceversa.

La aparición de equipos y programas de variada sofisticación y de casi ilimitado alcance, que ha caracterizado a los cambios tecnológicos de las últimas décadas, se han transformado en soporte fundamental para la reducción e incluso eliminación de las distancias. Los progresos en esta área han marcado todos los ámbitos de la actividad humana: productivos, científicos, financieros, de comunicación, personales. Actualmente, los avances en torno a la informática y electrónica constituyen el marco clave para entender el funcionamiento de la economía global.

Gracias a la revolución informática es posible establecer redes de transacciones, de modo que basta disponer de una computadora y un programa adecuado, para adquirir y vender casi cualquier producto, sin necesidad que los agentes involucrados compartan un mismo espacio físico. Ha tenido lugar, pues, una fuerte reestructuración productiva y de procesos en las empresas, con serias consecuencias sobre los costos de producción y en especial sobre el mundo del trabajo. Los avances en este campo han dado lugar a fuertes asimetrías entre países y grupos sociales debido a las diferencias en el acceso a la información y las comunicaciones.

El acceso a la información y las comunicaciones, que en la actualidad constituye una poderosa fuerza de cambio, también está segmentada y es diferente para hombres y mujeres. A nivel global, los usuarios de Internet son hombres, con educación de nivel universitario e ingresos superiores al promedio. Un informe de la OIT (2008) señala que mientras en los países desarrollados las mujeres representan entre 34% y 50% de los usuarios de Internet, en algunos países en desarrollo su participación puede llegar tan sólo a 4%. Como factor positivo, debe anotarse que entre los jóvenes la brecha entre géneros es mucho menor.

Las brechas de género con relación al desarrollo de la informática no solo se dan en términos de usuarios sino entre los que producen las nuevas tecnologías y sus instrumentos: “...Pese a que las mujeres ocupan más del 60% de los puestos de trabajo relacionados con las tecnologías de la información y las comunicaciones, en los países desarrollados, sólo entre 10%

y 20% son programadoras, ingenieras, analistas de sistemas o diseñadoras de sistemas. La gran mayoría ocupa puestos de secretaría, procesamiento de textos o ingreso de datos, que requieren la realización de tareas rutinarias, un escaso nivel de competencias o formación técnica limitada". OIT, Informe (2008).

Si bien con la globalización se han generado procesos de aprendizaje y enriquecimiento de las técnicas de producción, comunicación y transporte así como en el terreno científico en general, los procesos de innovación e investigación se localizan en las economías más ricas. La medida en que el resto de los países absorben o acceden a esa tecnología es variable, pero en todo caso la evidencia ha mostrado que la difusión del progreso técnico no se produce a través de mecanismos transparentes o democráticos: más bien se trata de procesos excluyentes donde el aprendizaje es caro y la mayoría de las veces no se encuentra disponible.

Tras algunas décadas, en la actualidad ha vuelto a ganar terreno la visión de que los cambios en la estructura productiva, es decir los sectores o actividades hacia los que se diversifica esa estructura, son relevantes para el crecimiento económico. La posibilidad de realizar estos cambios está estrechamente ligada al proceso de generación y difusión del cambio tecnológico.

En las economías en desarrollo, la forma de crear o expandir capacidades tecnológicas y generar las ventajas competitivas que redefinen el potencial exportador de las empresas y la inserción internacional de cada economía, depende de la capacidad de incrementar la adopción y adaptación a las innovaciones en todas las actividades relacionadas con los procesos productivos, el diseño y la calidad de los productos y las estrategias de comercialización.

Sin embargo, los costos de mantener un proceso de innovación permanente son cada vez más altos y no todos los países están en condiciones de sostenerlo. Esto abre otra brecha: la que separa a los países productores de tecnología del resto. El desarrollo tecnológico no puede originarse en cualquier parte, en forma automática y los frutos del mismo tampoco suelen distribuirse equitativamente.

La inversión mundial en investigación y desarrollo ha crecido sostenidamente, aumentando más de 40% entre 1990 y 2003. Este incremento se produjo en un contexto caracterizado por el liderazgo general de Estados Unidos (36%), Alemania (16%) y Japón (14%), pero donde destaca la creciente importancia de China, cuya participación en el gasto mundial en investigación y desarrollo superó el 8% del total. Países asiáticos como India, la República de Corea y la provincia china de Taiwán, tienen un rol cada vez más importante. América Latina ha mantenido el 2,6% de participación registrado en los años noventa.

El número de investigadores por cada millón de habitantes en América Latina es aproximadamente un décimo del que se observa en los países desarrollados. El gasto en investigación y desarrollo apenas supera el 0,5% del PIB de la región, monto que representa un cuarto del promedio mundial y cuyo valor es inferior al de China, India y Malasia. La mayoría de los limitados recursos que los países de América Latina y el Caribe invierten en investigación y desarrollo proviene del Gobierno, mientras que el aporte de las empresas es mucho menor. En los países más avanzados se da el patrón opuesto: los recursos públicos se complementan con un mayor volumen de inversiones en investigación y desarrollo por parte de las empresas.



La expansión del Comercio

Uno de los fenómenos más característicos de finales del siglo XX ha sido el extraordinario crecimiento verificado en el comercio mundial. Desde 1948 a 2000, su valor ha crecido 100 veces. En 1948 el comercio representó 8% del producto mundial; en 2000, 30%. Entre 1985-2006 el producto mundial creció a un ritmo anual de 3,1%, en tanto el comercio mundial de mercancías aumentó al 9,8% anual.

La expansión del comercio mundial ha recibido por lo menos dos grandes impulsos. El primero, encabezado por las naciones industrializadas, que durante casi todo el período transcurrido desde 1945 hasta los noventa, protagonizaron los esfuerzos por estimular el libre comercio internacional.

El segundo impulso fue liderado por los países en desarrollo empeñados en integrarse a la economía mundial. Desde principios de los ochenta, el intercambio del Sudeste Asiático fue muy dinámico y más recientemente varios países de América Latina abrieron multilateralmente sus economías.

En los últimos 45 años la participación de América Latina y el Caribe en el comercio mundial no experimentó grandes variaciones: presenta dos períodos claramente diferenciados. En el primero, que comprende desde los años sesenta hasta el decenio de los ochenta, tuvo una baja significativa: de 6% a 4%. Desde 1990 hasta la fecha, experimentó una recuperación considerable, que le permitió acercarse a los niveles de hace 45 años: alcanzando 5.6% hacia 2006, por la gran demanda mundial de varios productos básicos. Este patrón contrasta con el de los países asiáticos emergentes, cuyo aporte creció de manera constante del 1% en 1960 a más del 5% en la actualidad. En cambio, se redujo la importancia en el comercio mundial del grupo de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que disminuyó del 72% en 1990 al 62% en 2006 (CEPAL, 2008).

El dinamismo exhibido por las distintas categorías de bienes, según su intensidad tecnológica, fue muy diferente. Las exportaciones más dinámicas fueron las de bienes con mayor contenido tecnológico —los bienes de alta tecnología crecieron a una tasa anualizada del 12,4%—, mientras que las menos dinámicas fueron las de bienes primarios, que registraron una tasa anualizada de crecimiento del 8,3%. Las manufacturas de baja y media tecnología aumentaron a una tasa similar, ligeramente superior a la de las manufacturas de uso intensivo de recursos naturales y bastante inferior a la de las manufacturas de alta tecnología. Justamente, las exportaciones latinoamericanas se componen principalmente de bienes cuya participación en el comercio mundial ha disminuido. No obstante, en las últimas décadas la región aumentó de manera apreciable su participación en el caso de los bienes más dinámicos, básicamente arrastrado por el comportamiento de México. En la región, en general, el grado de diversificación de las exportaciones es inferior al de otros países. Ello se explica sobre todo por la mayor concentración en productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales.

Pero, ni el control ni los frutos de esta integración comercial creciente se encuentra equitativamente distribuido. Los países más ricos del mundo, que representan sólo 19% de la población mundial, controlan más del 70% del comercio. Las nuevas condiciones para la produc-

ción y el comercio reestructuraron la producción: las rebajas arancelarias (y a los cambios en los precios relativos) condujeron a un proceso de des-industrialización en América Latina, debido a la competencia de las importaciones. Al mismo tiempo, continúan siendo afectados por la competencia desleal en el comercio de productos primarios subsidiados en los países industrializados.

Los efectos sociales de la mayor integración de los países a la economía global se transmiten en gran medida a través de la organización y funcionamiento del mercado de trabajo. Por ello, el comercio y las actividades productivas relacionadas con él, pueden afectar las desigualdades entre hombres y mujeres.

Se ha constatado una tendencia creciente a la flexibilidad laboral, tanto en términos de la normativa, la institucionalidad y las propias políticas laborales, buscando también la adaptación al cambio de los recursos humanos con que cuenta la empresa. Todo ello ha afectado a importantes sectores de los trabajadores y deteriorado la calidad del empleo, por el aumento del subempleo y la precariedad (inestabilidad en el empleo, falta de cobertura de la seguridad social), entre otros factores.

Muchos estudios dan cuenta de que la expansión del comercio ha estado asociada con el aumento del empleo femenino en las industrias de exportación de Asia y América Latina y el Caribe, y de bienes agrícolas en África. En forma similar los servicios comerciales, de informática, financieros y turismos, son sectores frecuentemente feminizados. En algunas investigaciones se entiende que particularmente las mujeres jóvenes y educadas son más beneficiadas que los hombres en el empleo en los estadios iniciales de la liberalización comercial. Todo esto podría tener mayores beneficios para la autonomía de las mujeres, el estatus en el hogar y los incentivos a invertir en la educación de las mujeres. Por otro lado, se resalta que la fuerza de trabajo femenina puede ser objeto más fácilmente de mayor explotación como fuente de competitividad, porque percibe menores salarios, en promedio, está sujeta a restricciones para acceder a determinados puestos, suele concentrarse en micro y pequeñas unidades de producción y carece de conocimientos acerca de los derechos de las trabajadoras y de las leyes protectoras.



Las Empresas Transnacionales y la Inversión Extranjera Directa

Las Empresas Transnacionales, cuyas casas matrices generalmente están localizadas en las grandes ciudades de los países industrializados, tuvieron una gran expansión desde los años setenta. En esa época, los movimientos de las transnacionales implicaban abrir filiales en distintos países para elaborar productos finales y venderlos en ese mismo mercado aprovechando sus ventajas.

Hoy en día el fenómeno es diferente: estas empresas, sobre la base del progreso tecnológico, dividen el proceso de producción en operaciones situadas en diferentes partes del mundo para vender sus productos también a escala planetaria. Por lo tanto, en el presente pueden elegir las economías cuyos mercados de trabajo, impuestos y regímenes regulatorios e infraestructuras les sean más convenientes y combinar sus decisiones de producción con las ventajas que ofrezca la localización en cada uno de los países.

Dado que las estrategias de producción, comercialización e investigación, se deciden en las casas matrices y afectan a todas las filiales en el mundo, y por ende a múltiples econo-

mías, las Empresas Transnacionales representan uno de los agentes centrales del proceso de globalización.

Según la UNCTAD, 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. El 40% del comercio mundial está controlado por 350 empresas. Manejan, por lo tanto, un tercio de la riqueza privada mundial.

El mundo desarrollado alberga dos tercios de las entradas acumuladas de Inversión Extranjera Directa y da cuenta de 90% de las salidas acumuladas. Dentro del grupo destacan los países que integran la denominada Tríada (Estados Unidos, Japón y Unión Europea) que, en conjunto, dan cuenta de 55% de las entradas acumuladas y del 80% de las salidas acumuladas de IED mundiales.

—
[CEPAL | 2004]

Alrededor del 68% del monto acumulado de las salidas de IED de los mercados emergentes en 2003 procedía de Asia; el 20%, de América Latina, el 8%, de las economías en transición y el 4%, de África.

—
[UNCTAD | 2005]

La posibilidad de instalar empresas en todo el planeta, segmentando los procesos productivos se traduce en oportunidades para producir bienes y servicios intermedios y finales donde resulte más barato y venderlos donde se obtengan las mayores ganancias.

Durante los últimos años, los países han entrado en una creciente competencia por captar los flujos de Inversión de estas empresas, conocidos como Inversión Extranjera Directa (IED), en la creencia que actuarán como motor del crecimiento y el desarrollo local de largo plazo. En particular, los programas de apertura comercial, liberalización de los mercados financieros y reducción de la intervención del Estado en la economía que han llevado adelante la mayoría de los países en desarrollo han pretendido crear un escenario atractivo para este tipo de inversión.

Se estima que de los 4 millones de empleados que tienen las transnacionales en el mundo en los años '90, las mujeres representaban entre el 60-80% (Tzannatos, 1998 citado en Williams 2003). Sin embargo, la creciente subcontratación y el trabajo a domicilio hace que esos números sean más difíciles de evaluar en la medida que los contratistas de esa mano de obra son intermediarios locales.

Según el sector o tipo de producto es la proporción de mujeres en el total de ocupados. Por ejemplo, la electrónica y la industria de la vestimenta emplean principalmente mujeres, mientras los sectores más industrializados emplean más hombres. Hay diferencias también según el estado civil, las mujeres más jóvenes se encuentran en la electrónica, y las mayores y casadas en la industria textil y de la vestimenta. Las industrias de la vestimenta y de ensamble liviano son más propensas a subcontratar y a contratar trabajo a domicilio que la electrónica. Las multinacionales en electrónica, y en las zonas francas

(EPZ - Export Promotion Zones) son más liberales debido a la intensidad de la competencia internacional, la producción y los ciclos del comercio en vestimenta y electrónica, y las bajas penalidades que existen por alta rotación del personal.

Los estudios muestran que el impacto de la IED sobre la creación de empleo femenino y masculino en América Latina ha sido limitado. Sin embargo, se presentan disparidades importantes por sector, industria y país. En México, América Central y el Caribe, se generaron importantes oportunidades de empleo para las mujeres en la industria de exportación (allí se ubican algunas de las Zonas de Procesamiento de Exportaciones más importantes del mundo). En el resto de la región el sector manufacturero ha tendido a desplazar empleo y las mujeres se insertan en los sectores de servicios, y particularmente, en los vinculados al comercio (procesamiento de informaciones, servicios para empresas, financieros, etc.).

—
SALVADOR, S. (2003)



Los flujos financieros y la libre movilidad de capitales

El actual sistema capitalista global no sólo se caracteriza por la apertura y libertad en lo comercial: la libre circulación de los capitales constituye otro de sus pilares fundamentales. Esta libre movilidad de capitales implica la posibilidad de trasladar dinero y otros activos financieros a través de fronteras, sin costos importantes y sin trabas de ningún tipo.

Los avances en la información y la tecnología en sistemas informáticos, la apertura de las economías nacionales en el ámbito comercial, la desregulación de los mercados financieros y de capitales, han sido factores claves para impulsar la globalización financiera.

La mejora en las comunicaciones ha permitido que los mercados financieros estén interconectados y operen como uno solo a escala mundial. A impulso del desarrollo tecnológico, el accionar de empresas, o empresarios, puede desarrollarse sin necesidad de radicación en la economía donde se realiza la actividad. Existen empresas financieras totalmente virtuales, que carecen de infraestructura física: sólo basta un servidor y un software adecuado. Así de sencillo pueden realizarse transacciones que implican el traslado de millones de dólares de un lugar a otro en forma casi instantánea. Inversionistas desde Estados Unidos pueden realizar movimientos financieros en las Bolsas de valores de Tokio, Hong Kong, Moscú o San Pablo en cuestión de minutos.

El capital financiero difiere de la IED. Su característica esencial es que cubre inversiones de corto plazo o de “portafolio” (acciones, bonos, títulos de deuda, entre otros instrumentos más sofisticados), depósitos en cuentas bancarias, en fondos de inversión o a manos de cualquier agente que realice la actividad de intermediación financiera.

Por lo tanto, entra y sale rápidamente de una economía a otra en respuesta a las señales de rentabilidad y al hacerlo, puede ocasionar grandes problemas financieros. El repentino traslado de fondos en respuesta a señales negativas del mercado, como puede ser la falta de confianza en los “títulos de deuda” emitidos por los agentes nacionales, ha modificado tipos de cambio, influido en el derrumbe de sistemas monetarios, desestabilizado economías y por sobre todas las cosas, demostrado la inestabilidad inherente al sistema financiero mundial. A este tipo de fuga de capitales ‘legal’ desde los países en desarrollo a los desarrollados

se les suma la fuga de capitales ilícitos desde el sur. Se estima que por concepto de flujos financieros ilícitos, entre 850.000 millones y 1 billón de dólares al año son transferidos desde los países en desarrollo hacia los países desarrollados (Kar, D y Cartwright-Smith, D. 2008). La fuga de capitales ilegal tiene por objetivo evadir los controles fiscales del país para que los capitales y beneficios obtenidos no sean debidamente gravados. Aunque la fuga de capitales ilegal incluye actividades como lavado de dinero, corrupción y contrabando, la mayoría de estos flujos corresponden a empresas transnacionales.

Las empresas transnacionales evaden impuestos y normas fiscales trasladando sus capitales y ganancias a los paraísos fiscales. Estos países y territorios ofrecen impuestos mínimos o nulos al ingreso de capital así como secreto bancario. Organizaciones de la sociedad civil afirman que existen alrededor de 70 paraísos fiscales en el mundo, entre ellos países y centros financieros. Los más conocidos refieren a ex colonias europeas en el Caribe como las Islas Cayman, Barbados, Aruba pero son de gran relevancia paraísos fiscales en Europa como Suiza, Liechtenstein, Irlanda y ciudades tales como Nueva York y Londres que permiten a grandes empresarios ocultar su riqueza evadiendo impuestos. Se calcula que hasta el 50% del total del comercio mundial tiene lugar a través de los paraísos fiscales (Christian Aid, 2008)

Según Eurodad, por cada dólar que llega a los países del sur por concepto de Asistencia Oficial para el Desarrollo, más de 7 dólares vuelven a los países del Norte mediante procedimientos ilícitos.(Eurodad, 2008)



ALGUNOS APUNTES

sobre la crisis financiera internacional, 2008

“ Quién no querría que los mercados de crédito sirvieran a la causa de la compra de una vivienda? ... Les permitimos a instituciones no bancarias otorgar préstamos para vivienda y les dejamos ofrecer hipotecas creativas y más accesibles a posibles propietarios, que no eran muy bien considerados por los prestamistas convencionales. Luego, permitimos que esos préstamos fueran agrupados y “empaquetados” para su venta a inversores, reduciendo el riesgo en el proceso. Repartimos el flujo de pagos sobre estos préstamos inmobiliarios en tramos de riesgo variado, compensando a los tenedores del tipo más arriesgado con tasas de interés más altas. Después llamamos a las agencias de calificación de crédito para certificar que los paquetes menos riesgosos, con respaldo hipotecario, son lo suficientemente seguros como para que fondos de pensión y compañías de seguro invirtan en ellas. En caso de que alguien todavía esté nervioso, creamos derivados que les permiten a los inversores comprar seguro contra incumplimiento de pago de parte de los emisores de esas cauciones. Si quiéramos exhibir los beneficios de la innovación financiera, no se nos podrían haber ocurrido acuerdos mejores. Gracias a ellos, millones de familias pobres y por ende excluidas se volvieron propietarias, los inversores obtuvieron grandes retornos y los intermediarios financieros embolsaron los honorarios y comisiones. Podría haber funcionado como un sueño -y hasta hace más o menos un año y medio, muchos financistas, economistas y estrategias políticos pensaban que era así.

Luego todo se empezó a desmoronar. La crisis que absorbió a los mercados financieros en los últimos meses ha enterrado a Wall Street y ha humillado a Estados Unidos. El rescate de casi 1 billón de dólares de instituciones financieras en problemas que el Tesoro de Estados Unidos tuvo que montar hace que las crisis de los mercados emergentes -como la crisis del “peso” de México en 1994 o la crisis financiera asiática de 1997-1998- parezcan notas al pie de página en comparación”.

—
[DANI RODRIK | 2009]

“... La actual crisis financiera internacional es la más severa desde la Gran Depresión (de 1929). Ha tenido efectos negativos sin precedentes en términos de su magnitud y alcance en el mundo desarrollado y se ha propagado rápidamente al mundo en desarrollo, transformándose en una crisis global.

... La crisis se originó en el sector inmobiliario de Estados Unidos y estalló a mediados de 2007. Se estima que las pérdidas acumuladas de la riqueza generada por ese sector de actividad en Estados Unidos y por los valores capitalizados en la Bolsa, llegaron a mitad de 2008 a ser de entre 1 y 7 trillones de dólares, respectivamente.

...Con la contracción del valor de los activos financieros y los balances de las instituciones financieras que siguió al desencadenamiento de la crisis, el acceso al crédito se redujo drásticamente. En setiembre de 2008, la crisis afectó a más de 63% de las instituciones financieras más importantes del mundo, por una cifra mayor a 594 billones de dólares. Y ese fue sólo el comienzo... La situación implicó una importante reducción del ingreso y la demanda agregada en las economías desarrolladas, que continuará durante 2009...

—
PINEDA, PÉREZ-CALDENTE Y TITELMAN (2009)

“... La época de pensar que algo puede ser creado de la nada debe terminar. Las respuestas miopes de los políticos- que esperaban superar la situación con un trato que es suficientemente pequeño para satisfacer a los contribuyentes y demasiado grande para satisfacer a los bancos- sólo prolongará el problema. Llegará un impasse. Se precisará más dinero, pero los norteamericanos no están dispuestos a darlo- ciertamente, no en los términos que lo han hecho hasta ahora...”.

—
STIGLITZ, J. (2009)

El impacto social y económico de la inestabilidad y las crisis financieras en los países en vías de desarrollo recaen con mayor fuerza sobre las mujeres, debido a que además de los efectos directos a través del mercado de trabajo, las mujeres están sujetas a crecientes presiones económicas y sociales. Se les exige que soporten una carga mayor en épocas de crisis económicas, porque el Estado no brinda un sistema de seguridad social adecuado. La cantidad de tareas domésticas y de cuidados no remunerados puede aumentar cuando los miembros de la familia pierden sus empleos o enferman, mientras para ellas aumenta la presión económica para asumir trabajos remunerados para contribuir al ingreso familiar.

Al actuar como red de protección social que amortigua los efectos de las crisis o recesión económica, las mujeres con frecuencia se ven presionadas a ser fuertes por el bien de los otros. Por ejemplo, tras la crisis financiera de Corea, en 1997, el gobierno promovió el lema nacional “Anime a su marido”, que apelaba a las mujeres para que soportaran y atemperaran el impacto de las crisis financieras en los hombres, que se deprimían al perder el empleo o sufrir la quiebra económica. Aparentemente, las mujeres que habían perdido sus empleos no necesitaban este tipo de apoyo, pero sí se las alentaba a buscar trabajo para ayudar a su familia.

—
[SINGH, A. Y ZAMMIT, A. | 2003]

Existen dos ideas centrales para justificar el control de los capitales: aumentar la flexibilidad en los tipos de política económica que adoptan los gobiernos y reducir la incertidumbre acerca de los mercados internacionales y el riesgo de crisis financieras.

En los años setenta, el economista americano y premio Nobel, James Tobin, diseñó un plan para controlar la fuerza de los movimientos de capitales. Argumentaba que el flujo de capital desregulado, con sus abruptos cambios de dirección y caóticas oscilaciones en la cotización, dañaba la economía material. Entonces, recomendó recaudar un impuesto del 1% sobre todas las transacciones en divisas.

La tasa parece baja pero tendría un efecto demoledor. Ante todo, las operaciones con las diferencias de interés entre los distintos mercados y países sólo merecerían la pena en casos excepcionales. Por ejemplo, a la hora de invertir marcos a bajo interés en títulos en dólares mejor dotados, el inversor tendría que contar de antemano con la entrega al fisco de 2% de su capital invertido, porque tendría que cambiar dos veces de moneda.

—
[MARTÍN, H Y SCHUMANN, H | 1997]

La circulación de la fuerza de trabajo

Hay quienes sostienen que el aumento acelerado del comercio, los flujos financieros y la integración económica deben traer consigo la conformación de un “mercado mundial” para la fuerza de trabajo. Ello se fundamenta en que la extraordinaria movilidad del capital permitiría el cambio de la fuerza de trabajo de un espacio geográfico a otro en busca de las mayores ventajas relativas, incluida la del diferencial de salarios.

En la actualidad existen a nivel mundial más de 175 millones de migrantes internacionales, lo cual significa que uno de cada 35 habitantes entra en dicha categoría, incluyendo personas refugiadas y otros/as migrantes internacionales. Se calcula que en 1960 las mujeres conformaban el 47 por ciento de cada 100 migrantes que vivían fuera de su país de origen. Desde entonces, de la totalidad de migrantes internacionales, la cantidad de mujeres ha aumentado levemente hasta el 49 por ciento en el año 2000 (OIT 2003).

—
[JOLLY, S. | 2005]

Del aumento total del número de migrantes registrado entre 1960 y 2000, 78% ha encontrado su destino en las regiones desarrolladas.

Desde fines del siglo XX, se ha entrado a la era del “fin de las migraciones libres”. Incluso en las economías más desarrolladas los trabajadores migrantes han sido “chivos expiatorios” de los graves problemas de desempleo que las aquejan. Frente al proceso de liberalización, el mercado de trabajo es el único que mantiene serias trabas al libre flujo de la fuerza de trabajo.

¿Por qué las fronteras se mantienen férreamente cerradas para los trabajadores? Las altas tasas de desempleo son un problema para países desarrollados y en desarrollo. El proceso de cambio técnico ha generado aumentos de productividad, lo que significa que se producen más bienes con menor esfuerzo y en menos tiempo, y ello ha conducido a reducir el empleo de la fuerza de trabajo. En consecuencia, el producto crece pero no se generan los empleos necesarios para satisfacer la oferta de trabajadores.

La migración internacional, especialmente la de trabajadores de menor calificación, enfrenta fuertes restricciones. La mayor liberalización de la movilidad involucra la integración de los inmigrantes, la circulación y el retorno, lo cual traería condiciones para un mejor aprovechamiento de las potencialidades de la migración sobre el desarrollo. Los acuerdos bilaterales y subregionales en temas migratorios específicos (como las acreditaciones profesionales y el trabajo temporal) son muy importantes al respecto.

La migración ofrece salidas al desempleo y la falta de perspectivas de mejoramiento laboral, pero implica pérdidas de capital humano y social para los países. Asimismo, muchos proyectos migratorios implican la vulneración de los derechos humanos de otros (sea a lo largo de sus travesías, durante su inserción en las sociedades de destino o por efecto del proceso de repatriación). Esta asume rasgos dramáticos, en especial cuando los afectados son mujeres, niños y, en general, personas indocumentadas y víctimas de trata.

—
[CEPAL | 2006]

Una de las características distintivas de la migración latinoamericana y caribeña es la creciente participación de mujeres.

La composición de los flujos según el género guarda estrecha relación con el grado de complementariedad entre los mercados de trabajo de los países y la demanda laboral en actividades de servicios. En esta dirección apunta la fuerte representación del servicio doméstico como modalidad de inserción laboral preferente entre las inmigrantes sudamericanas en Europa y, en menor grado, en los Estados Unidos y Canadá (CEPAL, 2006).

Ha habido una reestructuración del sector de bienestar social en los países desarrollados que contribuye a la demanda de servicios de cuidado, para niños y adultos mayores. Así, cada vez más servicios socialmente reproductivos son tercerizados a medida que más mujeres participan de actividades productivas en el mercado.

Los salarios bajos en situaciones de fuerte estrés caracterizan a muchos de los servicios proporcionados por mujeres, como la enfermería, la enseñanza y el trabajo doméstico. Las reglas sobre inmigración se modifican convenientemente para llenar los vacíos de mano de obra en estos sectores.

Filipinas es conocida por proveer de empleadas domésticas a familias de Hong Kong, por ejemplo. El sistema de escuelas públicas de EE.UU. también recluta maestras en algunos países del Caribe. Numerosos trabajadores de salud, en particular mujeres enfermeras, migran del Sur al Norte para trabajar en los sistemas de salud de los países ricos.

El resultado de ello es un perverso subsidio del Sur al Norte, en el que los países del Sur apoyan la capacitación de trabajadores de salud mientras que los del Norte se benefician de sus servicios sin contribuir a los costos que implica desarrollar sus capacidades.

—
[DURANO, M | 2003]

En la actualidad las remesas constituyen la segunda fuente de financiamiento externo para los países en desarrollo. En América Latina y el Caribe, el flujo de remesas supera los US \$ 40 mil millones en 2005. El impacto macroeconómico de las remesas es elevado en varios países, donde su cuantía excede varias veces el monto derivado de otras fuentes de ingreso de divisas. América Latina y el Caribe es de lejos el destino más importante de las remesas que se transfieren desde Estados Unidos, cuyo monto es superior a US\$ 18 billones anuales.

05.

EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN: CÓMO Y QUIÉN FINANCIA EL DESARROLLO

Frente a los impactos de la crisis asiática de 1997 y la iniciación de la Ronda de Doha en la OMC en el 2001, los países del sur impulsaron la realización de la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo como una forma de poner en el centro del debate cómo financiar el desarrollo y superar las inequidades sistémicas.

En marzo de 2002 en la ciudad de Monterrey en México, finalmente Naciones Unidas implementó la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo. Esta reunió a gobiernos, organizaciones multilaterales, instituciones financieras internacionales, organizaciones de la sociedad civil y el sector privado para examinar las fuentes para financiar los acuerdos internacionales para el desarrollo.

Tras los pocos avances en la implementación de las políticas recomendadas en las Conferencias de las Naciones Unidas en los años 90, la crisis asiática de 1997 y la iniciación

de la Ronda de Doha en la OMC en el 2001, los países del sur impulsaron la realización de esta conferencia como una forma de discutir cómo financiar el desarrollo así como superar las inequidades sistémicas.

Por primera vez en el marco de las Naciones Unidas se discutieron temas como el alivio de la deuda externa, el impacto de los flujos de capital y la inversión externa directa en el desarrollo, así como la falta de recursos de los países del norte orientados a la Asistencia Oficial al Desarrollo, la relación entre el comercio internacional y el desarrollo así como la gobernanza de las Instituciones Financieras Internacionales.

Sin embargo el documento resultante de la conferencia, el llamado Consenso de Monterrey, no presenta compromisos concretos en áreas claves. De alguna forma no se discutió el modelo de desarrollo que se pretendía financiar y se evitaron referencias sobre la necesidad de reformar el sistema financiero internacional que como ya se ha demostrado resulta muy injusto y en varias ocasiones impide que los países del sur lleven adelante estrategias de desarrollo. De alguna forma, el proceso de financiamiento para el Desarrollo dio menos de lo que se esperaba, por lo menos para los países del sur.

A seis años del Consenso de Monterrey, solo 5 de los 22 países donantes cumplen la meta de destinar 0.7% del PBI a la Asistencia Oficial al Desarrollo. Por otro lado, entre 500.000 y 800.000 millones de dólares son transferidos desde los países del sur hacia el norte por concepto de flujos de capitales ilícitos. La mayoría de estos flujos ilegales corresponden a la evasión fiscal que hacen las Corporaciones Multinacionales mediante los paraísos fiscales. A su vez, todavía muchos países sufren la pesada carga de la deuda externa y la falta de recursos para financiar servicios sociales tales como salud y educación.

En el 2008 en medio de un contexto de crisis financiera, energética y alimenticia, las Naciones Unidas convocaron a un proceso de revisión de los acuerdos sobre el Financiamiento para el Desarrollo. Entre el 29 de noviembre y el 2 de diciembre los Estados miembros de las Naciones Unidas, organizaciones multilaterales y de la sociedad civil se reunieron en Doha para examinar la aplicación del Consenso de Monterrey y renovar el compromiso en el actual contexto de crisis. Sin embargo, los compromisos en Doha dejaron también gusto a poco.

Esta era una oportunidad para lograr un consenso mundial sobre los problemas estructurales que imposibilitan el desarrollo de muchas naciones. Deuda externa, reglas de juego del comercio internacional, volatilidad de flujos de capitales e inversiones, incremento en los niveles de Asistencia Oficial para el Desarrollo y reforma de la arquitectura financiera internacional fueron temas discutidos en Doha, pero pocos fueron los compromisos reales.

Las instituciones como el Banco Mundial y el FMI desistieron de llevar sus principales figuras como una forma de bajarle nivel a la conferencia, a su vez fueron pocos los presidentes que asistieron. La delegación estadounidense enviada por el saliente presidente Bush también se encargó de sacarle trascendencia y de bajar al máximo las obligaciones asumidas.

Estados Unidos no quería comprometerse, por ejemplo con la propuestas del G77 sobre la necesidad de reformas estructurales del sistema de comercio multilateral en favor de los países en desarrollo, sino sólo promover la conclusión de la Ronda de Doha. Tampoco quería explicitar compromisos concretos sobre Cambio Climático, ni la eliminación de paraísos fiscales, ni contraer obligaciones en el aumento de la Asistencia Oficial para el Desarrollo. Pero el

punto más álgido de la negociación refería a que Estados Unidos no estaba dispuesto a aceptar que las decisiones sobre la reforma del sistema financiero y monetario internacional se discutieran en Naciones Unidas, ¿qué tiene que ver Naciones Unidas con la reforma del sistema financiero? ¿Qué tienen que ver las medidas para salir de la crisis con el desarrollo? De forma cínica la delegación estadounidense afirmaba que las medidas para superar la crisis financiera se tenían que tomar en Washington bajo la órbita del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional y en las reuniones del G20.

Después de arduas negociaciones a puertas cerradas se acordó llevar adelante una Conferencia de Naciones Unidas en mayo del 2009 sobre la crisis financiera y sus impactos en el desarrollo. Esta Conferencia se dio en el contexto de realizará ya con el gobierno demócrata de Barack Obama, que por lo menos avizora una estrategia menos ofensiva por parte de Estados Unidos en las negociaciones multilaterales, a partir del gobierno de Obama.

En relación a los derechos de las mujeres, el Documento Resultado de Doha va más allá que el Consenso de Monterrey. Esto, en parte, ha sido resultado de la incidencia de las organizaciones de mujeres y feministas, -entre ellas la IGTN- que han seguido el proceso muy de cerca desde una visión crítica pero a su vez con propuestas muy concretas.

El documento se compromete con la promoción de la igualdad de género y el empoderamiento económico de las mujeres como elemento esencial para el logro de un desarrollo equitativo y efectivo; que lleve el análisis de género a la arena más amplia de la gestión pública; y que reafirme la eliminación de la discriminación basada en el género en todas sus formas, incluyendo en los mercados laborales y financieros así como, entre otros, en la posesión de bienes y en los derechos de propiedad.

Sin embargo, para la IGTN los compromisos con la igualdad de género en el documento solo van a tener un significado real si se abordan de forma decisiva los temas sistémicos que apuntalan la pobreza, las asimetrías y la mala distribución del poder y los recursos en la economía política global.

05.

EN CONCLUSIÓN

El comercio, los flujos libres de capital y los avances tecnológicos que caracterizan la globalización económica han delineado nuevos sistemas de producción e impulsado políticas económicas con importantes consecuencias para las economías nacionales y dentro de ellas para los distintos grupos sociales. La evaluación de los alcances y las limitaciones de estas políticas económicas en el marco de la globalización, abarca una dimensión más amplia que la realizada meramente en términos de crecimiento y mercado. Es necesario incorporar como una pieza central en el análisis, el impacto de las mismas sobre las relaciones de poder tanto entre países, como entre sectores sociales y grupos de personas.

En el presente de las economías abiertas, con los nuevos regímenes de comercio y de producción, la acumulación descansa fuertemente sobre el trabajo de las mujeres: remunerado y no remunerado, en los sectores formales y en el hogar, en la manufactura y en los servicios

públicos y privados. El desarrollo no es tal si la mayoría de las mujeres quedan excluidas de sus beneficios. Y esa continua exclusión de las mujeres respecto a las oportunidades económicas atenta contra el progreso de las sociedades.

DECLARACIÓN

del Grupo de Trabajo de Mujeres sobre la Financiación para el Desarrollo (en el que IGTN participa)

“Como mujeres que hemos estado luchando por el reconocimiento de nuestros derechos humanos dentro de Naciones Unidas, seguimos creyendo que un multilateralismo inclusivo bien informado acerca de los derechos y que rinda cuentas es más factible si se ejerce bajo el ámbito de la Asamblea General de Naciones Unidas.

Los decisores deben reconocer que los temas macroeconómicos, sistémicos y financieros no son neutros en relación al género y que por lo tanto demandan políticas concientes del tema género. Las mujeres constituyen la mayoría de la gente que trabaja en sectores flexibles e informales con condiciones de trabajo a menudo precarias. Por lo tanto en tiempos de crisis ellas luchan más duramente por mantener sus empleos y sus niveles de ingresos. Al mismo tiempo, los recortes en la provisión de servicios públicos, incluyendo la educación y la salud, aumentan la carga del trabajo no remunerado e invisible que es llevado a cabo en su mayor parte por mujeres. Con las frecuentes fluctuaciones en los precios, las mujeres están luchando para manejarse con una mayor tensión financiera en sus hogares.

Persistiremos en el fortalecimiento de los vínculos entre igualdad de género, derechos de las mujeres y empoderamiento de las mujeres y los variados temas, respuestas y reformas que se podrían acordar a medida que la comunidad global revisa los sistemas financieros y monetarios hacia una reforma integral de la gobernanza económica global. En conclusión, subrayamos el valioso significado del compromiso del documento final con una conferencia de alto nivel que será convocada por la Asamblea General de Naciones Unidas.”



PARA REFLEXIONAR... ¿DESIGUALDADES POCO VISIBLES?

- + En el para reflexionar: Identificar las áreas en las que las mujeres han sido más afectadas por la globalización. Considerando los impactos de la globalización en las mujeres: ¿qué cambios en términos de consumo imagina que han tenido para las mujeres europeas? ¿Y para las trabajadoras en México o en Tailandia? ¿Y qué cambios hubo para las mujeres en su país?
- + Enumerar las 12 áreas críticas de planteadas en la Plataforma de Acción de Beijing.
- + Ordene para su país del 1 al 12 las áreas según cuál considere con mayor importancia. ¿Crees que los países del “norte” (o de “Centroamérica” o “Asia”) hubieran realizado el mismo ordenamiento?

CAPÍTULO III

El comercio internacional: uno de los ejes de la globalización

01.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

E Las políticas comerciales como la política cambiaria, monetaria o fiscal, son parte de las políticas macroeconómicas que definen los Estados. Aunque a priori, las decisiones de política comercial parezcan como remotas para la vida diaria de los hombres y mujeres, la realidad es muy distinta. Basta con observar que cuando cambian las relaciones comerciales, los países comienzan a producir, vender y comprar bienes diferentes, lo cual altera las condiciones de producción, de acceso a mercados, de empleo e ingreso de sus economías, y así las opciones para 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 quebrar algunas industrias que ya no son más competitivas. 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.

Adicionalmente, la apertura a productos importados que compiten con los locales podría afectar no sólo la creación de empleos, sino también su calidad (porque pueden existir incentivos a reducir costos abaratando la mano de obra por rebaja en las condiciones de empleo) o la capacidad de negociación de los trabajadores a través de los sindicatos (si la tendencia se orienta a debilitar las instituciones reguladoras y protectoras de los derechos laborales). Asimismo, la destrucción de las antiguas formas de producción y la generación de otras nuevas determina cambios en los niveles y características de la educación y la capacitación requeridas para ciertos empleos, con lo que también se ve afectada la demanda de calificaciones laborales.

Por lo tanto, la liberalización del comercio tiene un impacto decisivo sobre la estructura y la escala de empleo. Altera la distribución de los recursos entre sectores de la producción, entre grandes negocios y empresas familiares. También modifica las relaciones de producción afectando la dinámica del mercado laboral.

En otro sentido, la firma de acuerdos comerciales puede igualmente tener fuertes efectos sobre los habitantes de un país, porque limita el margen de maniobra de los Gobiernos y debilita el poder de las instituciones para modificar leyes y políticas, por ejemplo, en materia de subsidios.

La toma de decisiones en el área comercial impulsa serias transformaciones. Por lo tanto, las relaciones comerciales entre países deberían reconocer que el comercio no es un fin en sí mismo, sino uno de los medios para avanzar hacia un desarrollo que implique niveles de vida dignos y beneficios que sean realmente distribuidos con equidad entre las partes involucradas.

“En esta visión alternativa, un régimen de comercio internacional aliado al desarrollo es aquel que hace mucho más que habilitar el acceso de los países más pobres al mercado de los países desarrollados. Es aquel que permite que los países pobres experimenten con arreglos institucionales dejándoles lugar para pensarlos a su modo, encontrando, posiblemente, soluciones diferentes a los cuellos de botella para el desarrollo que aparecen hoy en día. Es aquel que evalúa las demandas de reforma institucional no desde la perspectiva de la integración (¿qué necesitan los países para crecer?) sino desde la perspectiva del desarrollo (¿qué necesitan los países para lograr un crecimiento con equidad y autosustentable?).”

—
RODRIG, D. (2001)

02. DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS A LA VENTAJAS COMPETITIVAS

El comercio entre las naciones históricamente se ha considerado beneficioso debido a las llamadas ventajas comparativas estáticas, las que están determinadas por la dotación de recursos naturales de las economías (tierra, minerales, agua). En función de esa dotación, las naciones “deberían” dedicarse a producir aquellos bienes cuya explotación se realice en términos relativamente más eficientes. Esto quiere decir, que se pueda obtener una mayor cantidad de producto con una baja utilización de recursos. Como contrapartida, “deberían” comprar en el exterior (importar) aquello para lo cual no tienen una dotación natural suficientemente ventajosa, y cuya producción involucre entonces mayores costos.

Estas ventajas comparativas de costo, impulsan el comercio mientras el capital y las empresas privadas tienen barreras para trasladarse entre países. Sin embargo, el motor de los negocios y el comercio, ya no radica en las diferencias relativas de costo que pueda ofrecer una economía particular para la producción de un bien. Lo que cuenta es lograr las mayores ven-

tajas considerando todos los mercados y países al mismo tiempo. Siempre que las empresas transnacionales produzcan donde los costos laborales y de protección del medio ambiente sean más bajos, y vendan en aquellos lugares en que la capacidad adquisitiva de la población es mayor, el valor absoluto de los costos desciende y quedan a un lado aquellas consideraciones de corte estático.

Los marcos regulatorios de la actividad económica pasan a ejercer una influencia decisiva en la competencia comercial. 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 parte las ventajas del comercio. 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.

Las ventajas competitivas pueden provenir de la acumulación de conocimiento. Krugman y Obstfeld (2001) ponen el ejemplo de la producción de relojes en Suiza y Tailandia. El hecho es que Tailandia tendría menores costos de producción de relojes que Suiza si ambos tuvieran la misma experiencia acumulada (know-how). Pero, Suiza posee esa ventaja competitiva frente a Tailandia porque ya superó el costo inicial de aprendizaje.

03.

EL RESULTADO DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES

Cuando las economías realizan intercambios de bienes y servicios tienden a producirse dos tipos de efectos: unos de orden estático y otros de orden dinámico. Los efectos estáticos se relacionan con la división internacional de la producción. Se supone que cuando los países acuerdan eliminar las restricciones al comercio recíproco, surge una reasignación de recursos que coincide con el principio de la ventaja comparativa. De este modo, las economías se especializan en producir todo aquello para lo que tienen costos relativamente más bajos y compran lo demás. Desde este punto de vista, la creación de vínculos comerciales es positiva porque genera un aumento del consumo, dado que los países importan bienes relativamente más baratos; disminuye la producción ineficiente y las estructuras productivas se especializan en aquellos bienes para los cuales existen ventajas relativas y por lo tanto, posibilidades para la exportación. El comercio también genera efectos dinámicos: aumentan las opciones de consumo de su población, se generan nuevas oportunidades de inversión; los Estados amplían sus fuentes de recaudación y se crean nuevos empleos. Todo esto debería combinarse para generar las bases de un nuevo crecimiento de las economías involucradas.

04.

PROTECCIONISMO Y LIBERALIZACIÓN

A sí como se ha defendido el intercambio comercial entre naciones, también han existido poderosas razones para limitar o restringir el comercio entre países. Estas se relacionan con las necesidades de favorecer el desarrollo de la producción nacional en sectores considerados estratégicos en cada economía. Los Estados tienen a su disposición una serie de instrumentos de política comercial para defender la producción local o incentivarla. En líneas generales, estos instrumentos se dividen entre los mecanismos que se aplican en la frontera, regulaciones internas, y herramientas específicas. Entre los instrumentos proteccionistas más comunes, se hallan impuestos a las importaciones, los cupos, o subsidios y mecanismos para mejorar el volumen de exportaciones. Estas prácticas fueron muy comunes en la industrialización de las economías latinoamericanas impulsando el avance de los mercados internos durante el siglo XX.

Los países de nuestra región desarrollaron sus economías sobre la base de un modelo de sustitución de importaciones apoyado en altos niveles de proteccionismo. Este modelo logró cierto nivel de crecimiento y diversificación de una industria productora de bienes de consumo, principalmente orientada al mercado interno, con altos niveles de protección. Su inserción internacional se caracterizó por una pauta de comercio exterior orientada a la exportación de productos primarios y la importación de bienes de capital y tecnología, con una alta dependencia del capital financiero internacional.

La necesidad de divisas para exportar bienes de capital, la relación desfavorable de los **precios relativos** dieron lugar a procesos inflacionarios y estancamiento de la producción. Los fracasos de estas políticas en el desarrollo de las economías, así como el surgimiento de nuevas teorías respecto al papel del comercio en el crecimiento económico, indujeron cambios en las políticas comerciales. Estos se orientaron a la liberalización comercial es decir, a la disminución o eliminación de las restricciones al comercio internacional

→ glosario

precios relativos

Valor de un bien o servicio respecto al valor de otros bienes y servicios; relación entre el precio de un bien y el nivel general de precios

En la década del noventa, las políticas económicas aplicadas en América Latina y el Caribe, inspiradas por el Consenso de Washington (1989), dieron lugar a reformas económicas estructurales, basadas en la liberalización económica. Uno de los pilares de esta última fue la apertura comercial y financiera.

Las políticas comerciales se orientaron a eliminar barreras y obstáculos al flujo de mercancías. Se esperaba que la mayor competencia internacional fortaleciera las actividades con grados de eficiencia y competitividad mayores o iguales a los del resto del mundo, mientras que las relativamente menos eficientes o competitivas, se desarticulaban dando lugar al aprovisionamiento por medio de las importaciones.

Efectivamente, la influencia de la economía mundial terminó re-estructurando las bases y las lógicas tradicionales de producción, distribución, comercio y consumo y ha modificado la forma en que el Estado opera sobre ellas. Estos cambios han provocado impactos profundos en el bienestar de las personas, sus relaciones sociales, y en sus expectativas y oportunidades de desarrollo. En todos estos procesos, la liberalización del comercio ha jugado un rol fundamental.

▶ ¿Cuáles son las ventajas de la liberalización?

La defensa de la liberalización del comercio se basa en las posibilidades que esta otorga para mejorar el nivel de vida de las sociedades y el nivel de empleo, así como el crecimiento del ingreso. La reducción de las barreras arancelarias, o sea los impuestos que se pagan sobre el valor de las importaciones, daría paso a una competencia legítima entre países, para redundar en la mejora de la asignación de los recursos. De este modo, libre comercio y crecimiento económico serían las premisas para el mayor bienestar social.

No obstante, la liberalización comercial no ha demostrado la capacidad de lograr bienestar para todos; por el contrario, se han reproducido las desigualdades, las disparidades sociales y la pobreza, al mismo tiempo que se generó crecimiento económico. Este último, por sí mismo, demostró no generar empleo ni mejorar la calidad de vida de las poblaciones en su conjunto.

05.

¿LAS OPORTUNIDADES SON PARA TODOS LAS MISMAS?

La brecha entre los países desarrollados y en desarrollo tiende a aumentar con relación al acceso al progreso técnico, y por lo tanto, también son mayores las dificultades para desarrollar ventajas competitivas, y aumentan los factores de dependencia de las estrategias productivas. Las nuevas condiciones de competencia requieren altos costos de investigación y desarrollo, sofisticadas políticas de marketing, la mejora de la tecnología de las comunicaciones y la información, capital y aprendizaje.

Los países industrializados son responsables por casi las 2/3 partes del comercio mundial; América Latina redujo su participación entre los años 60 y 90, pero la recupera hacia 2006 ubicándose por debajo del 6%. Por su parte, las ventajas comparativas, en particular el peso de los recursos naturales explica cada vez menos los flujos de comercio. Estos se caracterizan cada vez más por ser **intrasectoriales** en lugar de in-

→ glosario

intrasectorial

El comercio intersectorial refiere a mercancías suficientemente diferenciadas, de distintos “sectores” (automóviles por trigo; vino por vestidos, etc.). Mientras que el comercio intrasectorial refiere a intercambios de mercancías que son sustitutos relativamente más cercanos, dentro del mismo “sector”.

→ glosario

intrafirma

El comercio intrafirma es el que se realiza al interior de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital entre matrices y filiales o subsidiarias, o entre las filiales o subsidiarias. No necesariamente se produce entre empresas vinculadas que operan en el mismo segmento de la rama industrial.

→ glosario

intraindustrial

El comercio intraindustrial es aquel en el que se intercambian productos de la misma industria, es decir, de la misma naturaleza, por lo que no se actúa según las teorías de la ventaja comparativa y de la dotación factorial.

tersectoriales y se ha dinamizado el comercio **intraindustrial** e **intrafirma** de productos terminados o inclusive de componentes de productos. Más del 60% del comercio internacional es ahora comercio entre las diversas filiales de las empresas multinacionales (Kapoor, S., 2006)

Frente a las políticas y acuerdos comerciales no todos los países enfrentan los mismos riesgos y oportunidades; los costos y los beneficios sociales que resultan dependen de sus características propias, de sus objetivos y estrategias para alcanzarlos. Tampoco son idénticos los efectos para todos los sectores sociales en cada país, ni en su interior para todos sus integrantes.

06.

IMPACTOS SOBRE LAS ECONOMÍAS NACIONALES DE AMÉRICA LATINA

Las nuevas condiciones para la producción y el comercio en nuestra región, han dado lugar a la reestructura productiva derivada de las rebajas arancelarias (y a los cambios en los precios relativos), caracterizada por el proceso de des-industrialización debido a la competencia de las importaciones. Al mismo tiempo, continúan siendo afectados por la competencia desleal en el comercio de productos primarios subsidiados en los países industrializados.

Entre mediados de los años ochenta y comienzos de la década siguiente, todos los países iniciaron programas de liberalización de sus regímenes comerciales, con reducciones de por lo menos 15 puntos en las tasas de arancel promedio. Como resultado, los aranceles pasaron desde niveles promedio del 48,9% en los años previos a la reforma hasta el 10,7% en 1999. Las restricciones de tipo no arancelario, que se aplicaban al 37,6% de las importaciones en el período anterior a la reforma, afectaban apenas el 6,3% hacia mediados de los años noventa. Las menores restricciones arancelarias y no arancelarias permitieron que las importaciones se elevaran como proporción del PIB en la mayoría de los países. Para la región en su conjunto la penetración de las importaciones pasó de 22,6% en el período 1983–85 a 36,2% en el período 1998–2000. Los indicadores de exportación también se elevaron en ese período, aunque de forma mucho menos pronunciada, pasando de 23,3% a 29,6% del PIB.

[IPES | 2008]

América del Sur mantiene una alta especialización en la exportación de recursos naturales -74.7 % de las exportaciones de América del Sur son de productos básicos- viéndose favorecida en los últimos años con la mejora de los precios de exportación de los productos primarios -tales como carne, lácteos, trigo soja-. México y Centroamérica, por su parte, concentran sus ventas externas en bienes manufacturados en base a la producción de **maquila**, que deben enfrentar la competencia de China y otros países asiáticos en el mercado de Estados Unidos, donde los precios se han deteriorado.

→ glosario

maquila

Es una unidad económica que desarrolla una actividad productiva en base a importaciones temporales y que exporta directa o indirectamente su producto o productos terminados, manufacturados con los insumos extranjeros importados.

La maquiladora es la planta que ejecuta, para su matriz o afiliada en el extranjero, una o varias de las operaciones de la fabricación de un producto, inclusive la terminación del mismo hasta el proceso de empaque y distribución final

Los efectos sociales de la mayor integración de los países a la economía global se transmiten en gran medida a través de la organización y funcionamiento del mercado de trabajo. El empleo constituye el vínculo más importante entre el desarrollo económico y el desarrollo social, porque es la principal fuente de ingreso de los hogares. Los mercados de trabajo en la región han sufrido una serie de transformaciones asociadas a estas nuevas modalidades de inserción internacional y a la búsqueda de competitividad por la vía del abaratamiento de los costos laborales y la introducción del cambio tecnológico. En particular, se ha constatado la tendencia creciente a la flexibilidad laboral ligada a normativa, institucionalidad y política laboral, y a la capacidad de adaptación al cambio de los recursos humanos con que cuenta la empresa. Todo ello ha afectado a importantes sectores de los trabajadores y deteriorado la calidad del empleo, por el aumento del subempleo y la precariedad (inestabilidad en el empleo, falta de cobertura de la seguridad social), entre otros factores.

También aumenta el desempleo acompañando el incremento de la oferta laboral y la productividad media de la fuerza de trabajo. El incremento es mayor en los países sudamericanos, principalmente en Argentina, Brasil y Colombia. También muestra una tendencia creciente en Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Mientras tiende a disminuir en México, y en la mayoría de los países de Centroamérica y el Caribe.

Todo ello resultó en una mayor disparidad interna en la distribución del ingreso que consolida a América Latina como la región más desigual del mundo. Alrededor de 75% de los hogares perciben ingresos inferiores al ingreso promedio; la proporción del ingreso nacional captada por los hogares del decil superior se incrementó en los años noventa en ocho países y disminuyó en cinco, aunque solo en dos de manera importante, Honduras y Uruguay y se mantuvo en uno, México. Esa mayor participación de los más ricos se dio incluso en países históricamente caracterizados por su mejor distribución del ingreso como Argentina, Costa Rica y Venezuela.

El mayor número de personas afectadas por el fenómeno de la pobreza se encuentra en los países de mayor población que además son los que han alcanzado un nivel de ingreso por habitante cercano o superior al promedio regional. Alrededor de un sexto de la población en extrema pobreza de América Latina reside en los países de menor ingreso por habitante (Bolivia, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Paraguay). La persistencia de la pobreza obede-

ce tanto al bajo crecimiento económico como al estancamiento o deterioro de la distribución del ingreso, atribuible a la mala repartición de los activos (CEPAL, 2005).



¿Cómo se explican estos resultados?

Los efectos perjudiciales del libre comercio fueron atribuidos a distintos factores como: retraso en la incorporación de tecnología o el desarrollo de ventajas comparativas ligadas a sectores no dinámicos en ciertos países (Rodríguez y Rodrik, 1999)

- + carencias en capital humano
- + las estructuras productivas previas en los países son fuertes determinantes de esos resultados: exportaciones bienes primarios que supone que se importen bienes manufacturados, o exporten bienes manufacturados que requieren importación de bienes de capital e insumos intermedios.

Por lo tanto, es irreal pensar que las políticas de liberalización y privatización logren resultados económicos y sociales automáticos, ya que los países latinoamericanos que adoptaron la combinación: estabilización, liberalización y privatización fueron de los que tuvieron un comportamiento del crecimiento y la productividad más pobre en los años noventa, incluso peor que en el período 1950-1980 (CEPAL, 2005 citado Espino, A., 2006)

Pero también a nivel de las instituciones promotoras de estas políticas se ha empezado a reconocer que las situaciones de pobreza y desigualdad pueden generar frenos al crecimiento y el desarrollo económico.

El Banco Mundial en el año 2006 publicó un estudio sobre los círculos viciosos y virtuosos donde analiza para América Latina la situación verificada en los años noventa y concluye que así como “el aumento de los niveles de ingreso mitiga la pobreza, y el crecimiento económico puede ser más o menos eficaz para lograrlo. Se ha estudiado mucho menos el canal inverso —quizás la pobreza sea, en realidad, parte de la razón del desempeño bajo de una región en cuanto a su crecimiento, lo que crea círculos viciosos en los cuales el crecimiento bajo genera mayor pobreza y la mayor pobreza, a su vez, ocasiona un crecimiento bajo.”

Como afirma Mariama Williams en su informe para IGTN 2008 “la excesiva confianza en los mercados dejó de lado la preocupación por la redistribución y la equidad social”. Para Williams “la crisis financiera actual vuelve a poner en tela de juicio el paradigma neoliberal sobre el fundamentalismo de mercado y abre el espacio y la oportunidad para posicionar los temas del desarrollo económico y social.”

01.

CAMBIOS ECONÓMICOS Y DESIGUALDADES DE GÉNERO

El análisis de los efectos de las políticas económicas y los procesos sociales sobre las relaciones de género, equivale a preguntarnos si los cambios han favorecido o no el empoderamiento de las mujeres, tratando de entender cómo ha evolucionado su situación en términos absolutos y en relación con la de los hombres. Este tipo de análisis ofrece un enfoque más amplio, profundo e integrado del comercio y el desarrollo. Destaca el efecto de realimentación entre las desigualdades de género y los cambios económicos promovidos por la liberalización comercial, en el área remunerada y no remunerada de la economía (UNCTAD, 2004).

La cantidad de nuevos empleos, la evolución de la brecha de género en las remuneraciones, así como la calidad del empleo; los roles de género en el área reproductiva, los niveles de pobreza e inequidad distributiva que experimentan son todos aspectos que permiten describir el impacto general de la expansión comercial sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género.

Utilizar lentes de género para analizar el comercio internacional permite advertir hasta qué punto en él se imbrican las relaciones de género. Al apreciar sus resultados, la economía feminista mira más allá de los criterios de mercado basados en la expansión del empleo, los salarios y el consumo y considera cuestiones como las condiciones de empleo, la carga de trabajo global (incluyendo el trabajo remunerado y no remunerado); la medida en que el Estado provee de servicios que reduzcan las responsabilidades femeninas en el área del cuidado; el grado en que las personas pueden disfrutar de mayor autonomía y poder de decidir acerca de sus vidas (Elson, 2007).

Las políticas comerciales por sí solas no contribuyen a diversificar las estructuras productivas ni a generar empleo femenino adicional. En el caso de América Latina, las exportaciones se concentran en pocas ramas y éstas tienen poco contenido de empleo femenino, mientras que las importaciones amenazan sobre todo al empleo femenino con niveles educativos medio y alto.



La expansión del sector servicios

Según CEPAL (2001), los países de América Latina y el Caribe han abierto totalmente sus sectores y garantizado el trato nacional en un 20% y un 28% más, respectivamente, que los países industrializados en 3 modalidades presentes en los acuerdos internacionales: comercio transfronterizo, salida de consumidores y presencia comercial o IED.

Durante los noventa, el crecimiento del empleo aceleró una tendencia ya vigente: el aumento de la participación del sector terciario. Comercio, turismo, servicios de educación y salud; bienes inmuebles, servicios a empresas, servicios de transporte, fueron los principales generadores de empleo para ambos sexos a lo largo de la década (Azar, P. 2004).

Básicamente debido a la IED, la expansión del sector servicios parece haber contribuido al aumento del empleo femenino. Dada la diversidad de actividades que se ubica bajo la denominación amplia de servicios (limpieza para las empresas, empleo doméstico, actividades financieras, etc.), para algunas mujeres las nuevas oportunidades han significado una mejora en su situación laboral con remuneraciones relativamente más altas. Para otras en cambio, ha implicado la obtención de empleos peor pagos que en las fábricas y que esconden riesgos para su salud.

Se han creado muchos trabajos “típicamente femeninos” en el Sur, en el área de las telecomunicaciones, el procesamiento de datos y los servicios financieros que originariamente estaban en el Norte. En Latinoamérica y el Caribe, el 70% de las mujeres económicamente activas se emplean en el área de servicios.



Industrialización y des-industrialización

En la región se han ido conformando tres patrones de especialización exportadora, que influyen en sus estructuras de producción. Uno, basado en la integración a flujos verticales de comercio de manufacturas, con un peso fundamental de la maquila. Es el caso de México, de casi todos los países centroamericanos y de algunos del Caribe, cuyas exportaciones se dirigen básicamente a Estados Unidos.

En México, durante el primer período de desarrollo de la maquila (1967-74) cerca de 80% de la fuerza de trabajo estaba formada por mujeres jóvenes. Pero entre 1982 y 1999, la participación femenina se redujo de 77,2% a 41,4%, mientras el empleo total en la maquila aumentó de 100 mil a 750 mil personas. La masculinización de la fuerza laboral se asocia con el cambio en la composición de la producción, con una mayor participación de equipamiento electrónico, maquinaria y auto-partes.

—
[ELSON, D. | 2007]

Los países de América del Sur, en cambio, se han integrado, mayoritariamente, a redes horizontales de comercio, con una participación muy importante de los productos ori-

ginados en recursos naturales, con mayor diversificación por destino. De todos modos, existe una diferencia entre los países andinos y los del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) porque los primeros tienen una canasta de comercio mucho más concentrada.

Se observó, pues, un retroceso importante de la participación de las ramas productoras de bienes para exportación y en las orientadas al mercado interno en el total del empleo. Esto afectó tanto a hombres como a mujeres, aunque con especificidades locales. El significado y las consecuencias económicas de esta retracción es diferente en Brasil, con una estructura de exportaciones diversificada y avanzada en términos de valor agregado, que en Uruguay, donde el núcleo central de las exportaciones se mantuvo en los parámetros tradicionales de la agroindustria de escasa transformación.

En el Cono Sur la desindustrialización ha reducido el empleo en industrias intensivas en mano de obra femenina, como textiles y vestimenta. Las mujeres han perdido su empleo en las industrias en decadencia y enfrentan dificultades para emplearse en las industrias manufactureras más intensivas en capital.

Por otra parte, en la dinámica de las ramas con centro en el mercado interno y con relación a su éxito para enfrentar a la competencia importadora, el tamaño del mercado interno parece haber amortiguado los impactos en Brasil y Colombia, que mostraron mejores resultados en términos relativos, que en Argentina y Uruguay (Azar, P., 2004).

El tercer patrón comercial, predominante en algunos países del Caribe y en Panamá, corresponde a la exportación de servicios, principalmente aquellos relacionados con el turismo, las finanzas y el transporte.

El empleo femenino afectado por el comercio internacional es reducido respecto al total de la fuerza de trabajo femenina. En Argentina, Brasil y Uruguay, del total de empleo contenido en el comercio sólo un cuarto es femenino y en Chile, el porcentaje es aún menor ¹. En México, la proporción se eleva a 30%. Este rasgo se repite en las importaciones y exportaciones. El caso de Colombia se distingue de los anteriores, porque el porcentaje hallado es apenas inferior al de la participación femenina en el empleo total de la economía.

—
[AZAR, P. ESPINO, A. Y SALVADOR, S. | 2008]

¹ En este caso, por razones metodológicas, se está considerando sólo el empleo asalariado vinculado al comercio exterior.



El empleo en el sector agrícola

La liberalización comercial ha promovido el aumento de la producción de cultivos exportables, al tiempo que ha acelerado la competencia importadora de los productos básicos alimenticios (reduciendo sus precios). Los efectos de este proceso son diferentes en hombres y mujeres, ya que éstas, generalmente, están al frente de producciones agrícolas de pequeña escala, con escaso acceso al crédito, al conocimiento, a la incorporación de nuevos insumos a la producción. En tanto, los hombres son quienes dominan el escenario de comercialización de productos tradicionales y no tradicionales en mercados regionales e internacionales (Fontana, M., Joekes, S. y Masika, R., M. 1998).

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO, las mujeres rurales son responsables de la mitad de la producción mundial de alimentos, proporción que aumenta en los países en desarrollo: donde generan entre 60 y 80% del alimento. Sin embargo, pese a su contribución a la economía agrícola mundial, las estrategias de desarrollo subestiman con frecuencia a las agricultoras o no las tienen en cuenta.

La Floricultura en Colombia es un sector agrícola no tradicional que ha aumentado su importancia desde el punto de vista comercial desde mediados del siglo XX. Este sector, vulnerable a diversos factores exógenos como el clima o el precio del petróleo, esta compuesto por más de un 50% de mujeres. El pasaje de los años y la apertura comercial de los noventa, han generado un marcado retroceso respecto a los beneficios laborales que se poseían. Las reformas laborales generaron un avance progresivo de formas de erosión del empleo formal, estable y protegido, evidentes, primero en la práctica, y posteriormente legitimizadas por las legislaciones.

El proceso de flexibilización he generado un aumento de la discriminación de tareas dentro del trabajo, así como ha recargado a las mujeres que han continuado siendo las responsables del trabajo no remunerado dentro de los hogares Colombianos.

[CASTRO ROMERO, V. | 2008]

Empresas como MONSANTO, CARGILL, BAYER, SYNGENTA, UNILEVER o NESTLÉ han barrido con muchas de las economías y los mercados locales de América Latina. Como resultado, la producción campesina en pequeñas unidades tendió a ser reemplazada y parte de la población rural fue empujada a transformarse en trabajadores y trabajadoras desempleados/as y migrantes (Sanchís, N. y Pérez Rial, A., 2007).



PARA MUESTRA, BASTAN UNA FLOR...

... y algunos granos

La industria de flores en Colombia

En la sabana de Bogotá, la ubicación de las empresas floricultoras ha significado el agotamiento progresivo de las fuentes de agua subterráneas, que ha empezado a afectar la provisión hídrica de los pueblos cercanos a las empresas productoras de flores.

El monocultivo ha comenzado a amenazar la herencia agrícola y las especies vegetales, limitando las posibilidades de muchas comunidades de procurarse alimentos. Como contrapartida, el empleo que genera el sector es precario: el salario mínimo legal no alcanza a cubrir ni la mitad de la canasta básica de alimentos. Esto afecta particularmente a las trabajadoras de este sector, que en su mayoría, son madres cabeza de hogar con varios hijos.

El maíz en México

Alrededor de 8,5 millones de hectáreas (equivalente a 50,3% de la superficie agrícola sembrada en México) y 93% de los productores agrícolas del país, en su mayoría con parcelas menores a cinco hectáreas, se dedica a esta actividad, de la que dependen 12 millones de campesinos.

Hasta 1993, México era autosuficiente en la producción de maíz, pero desde 1994, año en que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se han ido desmantelando las estructuras de apoyo a la producción nacional y los precios del maíz en México han caído en forma continua. Esto es debido, en parte, a la competencia creciente que representan las importaciones de maíz de Estados Unidos, que compiten en el mercado con precios artificialmente más bajos por los subsidios que el gobierno destina a la producción del cultivo. Este proceso ha llevado a que mientras la producción interna de maíz declinó, las importaciones de maíz se hayan triplicado.

Cultivar la milpa, secar las mazorcas, desgranarlas, cocer y moler los granos hasta lograr una masa homogénea, palmear constantemente, y echar las tortillas una por una son tareas que forman parte de la estrecha relación entre maíz y mujer en la vida cotidiana. Las mujeres participan de lleno en la cosecha y tiene un papel fundamental en su almacenamiento y en su administración.

Por tanto, la situación del sector, afecta directamente a los sectores de menos recursos, especialmente a las mujeres, quienes son marginadas de los procesos de producción y desplazadas aún más del control sobre los recursos naturales.

—
EN BASE A CHIAPPE, M. (2007) Y JARAMILLO, P. (2007)



Las condiciones de empleo

Aunque la evidencia no es concluyente, las sociedades que presentan menores niveles de desigualdad y de discriminación (como las de los países desarrollados europeos) tienden a crecer más rápido. La intuición tras esta afirmación es sencilla: las sociedades que explotan o no aprovechan plenamente su capital humano –como las muy inequitativas– tienden a ser menos eficientes (UNCTAD, 2009).

Como señala Sen, G. (1997): “La probabilidad de ser pobre no se distribuye al azar en la población”. La vulnerabilidad de las personas a la pobreza depende de las formas en que se insertan en el mercado laboral, sus oportunidades de pertenecer a redes sociales, de interactuar en el ámbito público, de decidir. Las personas también se deslizan hacia situaciones de pobreza por impactos de carácter abrupto en la economía o en el medio ambiente o procesos graduales, o factores específicos ligados a cambios de los hogares (muertes, divorcio, negocios fallidos, enfermedad de quien sostiene a la familia).

Las relaciones desiguales de género colocan a las mujeres en una posición especialmente vulnerable para enfrentar este proceso. El género es un factor importante que diferencia los procesos a través de los que las mujeres y los hombres se empobrecen (Kabeer, N.1998).

La **noción de trabajo flexible de las mujeres es otra explicación en términos de cantidad y calidad**, para la “feminización del empleo” en el marco de la globalización. Es decir, si bien en general la liberalización parece haber contribuido al aumento de la demanda de trabajadoras, también debe considerarse qué clase de empleos está disponible para ellas. Las mujeres suelen ser vistas como fuerza de trabajo relativamente más flexible. Han sido más vulnerables a los trabajos temporales, de tiempo parcial, sin los contratos adecuados o el respeto a sus derechos sindicales.

La subcontratación es una de las formas de flexibilidad más importantes. Tiene diversas modalidades: subcontratación de empresas, contratación de trabajadores externos o cadenas con distintos eslabones de subcontratación, hasta llegar al trabajo a domicilio. El trabajo a domicilio resulta más consistente con los roles tradicionales de las mujeres. Esta forma de trabajo, que antes era privativa de industrias como la vestimenta, se ha expandido a servicios modernos, como los financieros y diferentes modalidades de teletrabajo (Todaro, R., 2003).

De acuerdo a Gálvez, T. (2005): 42,1% de las mujeres y 21,3% de los hombres cuentapropistas se relacionan con un solo cliente y un solo proveedor...cliente y proveedor que son la misma persona o empresa y que les entrega normas sobre ritmo, cantidad y plazos de producción.

Una alta proporción de las mujeres ocupadas en los sectores exportadores de los países del Sur, presenta falta de cobertura de la seguridad social. En Brasil, la elevada precariedad en el empleo femenino de los sectores exportadores responde a la alta incidencia del sector Agropecuario, donde 62% de las mujeres son trabajadoras no remuneradas. En Chile, también es elevada la precariedad de hombres y mujeres ocupados en el sector agroexportador, en el que la tercera parte no posee contrato y su trabajo es safral.

[AZAR, P., ESPINO, A. Y SALVADOR, S. | 2008]



Economía del cuidado

Así como los patrones de especialización productiva y segregación ocupacional de género pesan a la hora de explicar el impacto del comercio internacional sobre la participación laboral de las mujeres, la organización de la economía del cuidado puede contribuir a detectar otros aspectos que impiden una participación igualitaria de las mujeres en las actividades de mercado (incluidas aquellas beneficiadas por el comercio internacional). El aumento del empleo remunerado de las mujeres requiere considerar cómo las sociedades continúan resolviendo las tareas vinculadas al cuidado (Azar, P. Espino, A. y Salvador, S. 2008).

La mayor participación laboral de las mujeres no ha contribuido a una mayor redistribución de las tareas vinculadas al mantenimiento físico del hogar y el cuidado de las personas dependientes. Ello va acompañado de un proceso de envejecimiento de la población que exige adaptar las responsabilidades y las tareas de cuidado al nuevo perfil demográfico. En pocos países se han instrumentado políticas de cuidado para atender y promover la mayor inserción laboral de las mujeres. La población infantil de 0 a 3 años es la que recibe menor atención.

Las mujeres con mayor nivel educativo y mejor inserción laboral a pesar de que cuentan con recursos económicos y/o estrategias familiares para responder a sus necesidades de cuidado, tienden a retrasar la maternidad y reducir el número de hijos para garantizar una inserción más plena en el mercado laboral. Mientras, las mujeres con bajo nivel educativo y escasos recursos económicos tienen una fecundidad más alta y más temprana, se incorporan en forma cíclica al mercado laboral porque están menos preparadas, las oportunidades laborales que se le ofrecen son de mala calidad y los ingresos son bajos (Marinakís, A., 1999).

En Argentina, Brasil y Uruguay, se comprueba que el incremento en el consumo de servicios de cuidado infantil se corresponde con la mayor inserción laboral de las madres. Por lo tanto, las desigualdades de acceso a estos servicios están condicionando sus opciones y oportunidades laborales.

—
[SALVADOR, S. | 2007]

Aún en los hogares donde las familias acceden a ingresos que permiten contratar servicios para que sus miembros se inserten laboralmente, la carga por la responsabilidad del cuidado continúa recayendo en las mujeres. Por lo tanto, se requieren políticas de concientización y promoción de la redistribución de tareas y responsabilidades de cuidado entre los sexos.

De acuerdo a un estudio realizado por Salvador para seis países de América Latina (IGTN-LA, 2008), las recientes Encuestas de Uso del Tiempo realizadas en la región permiten comprobar que el trabajo no remunerado sigue siendo responsabilidad femenina... “En Uruguay, 84% de los-as responsables de los hogares son mujeres y aún cuando trabajan en forma remunerada, la carga de trabajo no remunerado asciende a más de 40 horas semanales. En Argentina, 78% de las responsables de los cuidados

en los hogares nucleares son las cónyuges, y realizan más de la mitad de la jornada de trabajo doméstico. En Brasil, 91% de las mujeres ocupadas realizan tareas domésticas y le dedican en promedio 20,8 horas semanales; frente a un 51% de los hombres ocupados, que dedican 9 horas semanales en promedio. En México, 95,6% de las mujeres que participan en forma activa en el mercado laboral realizan trabajo doméstico y sólo lo hacen 58% de los hombres. A su vez, el trabajo no remunerado absorbe 31 horas semanales a los hombres y el doble a las mujeres”.

—
[AZAR, P., ESPINO, A. Y SALVADOR, S. | 2008]

Pobreza y distribución del ingreso

El Banco Mundial y el PNUD estiman que 70% de las personas más pobres del mundo son mujeres.

Las mujeres experimentan la pobreza y la inseguridad de manera diferente que los hombres: están sujetas a situaciones de violencia; son las más afectadas por el crecimiento del VIH-SIDA; se enfrentan a peores situaciones en lugares en conflicto y con la trata de mujeres, asumen el mayor costo humano del tráfico ilegal.

La incidencia, intensidad y efecto multiplicador que tiene la pobreza en la vida y en la subsistencia de las mujeres es diferente que para los hombres. La carga y la complejidad del trabajo no remunerado de las mujeres y su interrelación con el trabajo remunerado se incrementan con los obstáculos que supone la pobreza.

—
[FALL, Y. | 2003]

→ glosario

línea de pobreza

Se entiende por la misma el nivel de ingreso mínimo necesario para adquirir un adecuado estándar de vida un país dado.

La clasificación de pobres y no pobres por el método del ingreso se hace en función de los ingresos de los hogares; la cantidad de personas por debajo de la **línea de pobreza** será entonces, aquella que corresponda a los hogares que están por debajo de esa línea. De esta forma, se invisibilizan las diferencias en la distribución efectiva del ingreso en los hogares y en las decisiones de gastos. La incorporación de la perspectiva de género al análisis de la pobreza ha permitido ver más allá de la carencia de ingresos, dimensiones tales como el tiempo, las oportunidades en diversas áreas de la vida en sociedad, la falta de vínculos sociales, la limitación de libertades políticas.

El enfoque de pobreza humana propuesto por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) se refiere a la privación en cuanto a tener una vida larga y saludable; acceder al conocimiento, alcanzar un nivel de vida decente y participar en los procesos políticos, económicos y sociales. La pobreza humana se considera un concepto

complementario al de Desarrollo Humano, ya que mientras este último presta atención al avance promedio o total de una sociedad durante un periodo determinado, el primero atiende a las carencias, a la situación de las personas más vulnerables y rezagadas. Se afirma así, que si bien la falta de ingreso suficiente, es un factor importante de privación humana, no es el único: “Si el ingreso no es la suma total de la vida humana, la falta de ingreso no puede ser la suma total de la privación humana”.

—
[PNUD | 2000]

Una estrategia de inserción internacional incluso exitosa- puede igualmente mantener o profundizar la pobreza por dos vías: una, las menores posibilidades de empleo de las mujeres más pobres y porque, aun cuando lo consigan, la mercantilización de los servicios del cuidado y las dificultades para el acceso a los mismos perpetúan su desventaja social y la de sus familias. Además, es primordial la regulación y el control que el Estado ejerza sobre el sector proveedor de servicios de cuidado para garantizar costos y calidad adecuados

02. EN CONCLUSIÓN

Los impactos de género de la globalización y el balance entre riesgos y oportunidades dependen también de factores tales como la clase social, raza, situación familiar, educación, edad, inserción del país en el mercado mundial y capacidad para adaptarse a la reestructuración global en sus variadas formas.

Las mujeres conforman diferentes grupos e incluso las situaciones de cada uno pueden haberse polarizado tras la integración al mercado mundial, creando diferencias importantes entre las propias mujeres. En este sentido, se ha señalado que las mujeres de los países en desarrollo tienen mayores riesgos de ver deteriorado su bienestar que sus contrapartes en los países industrializados porque:

- + en los países en desarrollo existen dificultades para adaptarse y beneficiarse de las nuevas condiciones del comercio global, debido a las reglas injustas asociadas a las consecuencias de las políticas de liberalización y apertura practicadas en los últimos tiempos.
- + existe una discriminación de género relativamente fuerte en la cultura, cuyas expresiones tienden a recrudecer en períodos de crisis económica o cuando hay restricciones en el uso de los recursos.

Necesariamente, un balance más preciso respecto a las ventajas y desventajas de la liberalización comercial para las mujeres debe considerar: las características de cada una de las economías, las actividades en que se concentran las mujeres y las características generales de la oferta de trabajo femenino; el contexto cultural y político, la legislación laboral y las políticas orientadas a la equidad.

La política comercial es una pieza clave para el logro del crecimiento y el desarrollo económico, reconociendo que:

- + el comercio no es un fin en sí mismo, sino uno de los medios para avanzar hacia un desarrollo que implique niveles de vida dignos y beneficios que sean realmente distribuidos con equidad entre las partes involucradas.
- + debe ser parte de una estrategia que propenda al crecimiento sostenible, reduciendo la volatilidad, la vulnerabilidad externa de los países.
- + debe contemplar también los objetivos políticos de democratización de las sociedades, defensa de su soberanía y autodeterminación.

El enfoque de pobreza humana propuesto por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) se refiere a la privación en cuanto a tener una vida larga y saludable; acceder al conocimiento, alcanzar un nivel de vida decente y participar en los procesos políticos, económicos y sociales. La pobreza humana se considera un concepto complementario al de Desarrollo Humano, ya que mientras este último presta atención al avance promedio o total de una sociedad durante un periodo determinado, el primero atiende a las carencias, a la situación de las personas más vulnerables y rezagadas. Se afirma así, que si bien la falta de ingreso suficiente, es un factor importante de privación humana, no es el único: “Si el ingreso no es la suma total de la vida humana, la falta de ingreso no puede ser la suma total de la privación humana”.

—
[PNUD | 2000]

Una estrategia de inserción internacional incluso exitosa- puede igualmente mantener o profundizar la pobreza por dos vías: una, las menores posibilidades de empleo de las mujeres más pobres y porque, aun cuando lo consigan, la mercantilización de los servicios del cuidado y las dificultades para el acceso a los mismos perpetúan su desventaja social y la de sus familias. Además, es primordial la regulación y el control que el Estado ejerza sobre el sector proveedor de servicios de cuidado para garantizar costos y calidad adecuados

01.

EL SISTEMA DE COMERCIO MULTILATERAL ¿QUÉ ESTÁ SUCEDIENDO EN LA OMC?

Desde hace ya más de sesenta años, luego de la Conferencia de Bretton Woods (1944), las diversas organizaciones internacionales (FMI, BM, GATT) y las naciones más poderosas, comenzaron a promover un sistema de comercio multilateral que suponía la liberalización real de los intercambios y la apertura a la participación de todos los países. Se percibía como el mecanismo apropiado para nivelar el campo de juego ya que se parte de la idea de que el comercio es indispensable para el desarrollo económico de los países menos desarrollados.

Los principales esfuerzos se orientaron al logro de un mayor equilibrio en las normas que regulaban el comercio mundial. Esta meta principal se vinculaba a la creencia que la fijación de reglas claras y uniformes para regir los intercambios entre países, daría lugar a un aumento en la participación de aquellos que presentaban un menor desarrollo relativo. A su vez, generaría una distribución más equitativa de los costos y beneficios del comercio y de los ajustes a los nuevos patrones de la competencia internacional, entre economías débiles y fuertes.

Tras algunos empujes proteccionistas en diferentes períodos, finalmente la década del ochenta abrió una era en que el énfasis de las reglamentaciones de instituciones y organismos que regulaban el comercio internacional se situó de forma definitiva a favor del libre intercambio. Pero esta orientación no se limitaba simplemente al área comercial y descansaba en un supuesto aún más amplio: *la capacidad del mercado para determinar correctamente la producción y distribución de los bienes y servicios.*



¿Cómo surge la OMC?

El sistema de comercio multilateral se incentivó con la creación del Acuerdo General sobre Comercio y **Aranceles** (GATT, por sus siglas en inglés) en 1947, pero fue después de la ronda de negociaciones llamada “Ronda Uruguay” (culminada en 1994), que se amplían los alcances del comercio incluyendo disposiciones sobre agricultura, inversiones, servicios y pro-

→ glosario

aranceles

Impuestos a las importaciones, que pueden ser un porcentaje del valor del bien o una tarifa fija.

propiedad intelectual y se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La OMC está actualmente integrada por 153 países y territorios aduaneros que representan más del 97 % del comercio mundial. Alrededor de los dos tercios de los miembros

de la OMC son países en desarrollo o países menos adelantados (PMA). En su seno se negocian acuerdos comerciales y condiciones para ponerlos en práctica de manera equitativa, como mecanismos de solución de controversias, política de competencia o medidas anti-dumping.

La OMC tiene sede en Ginebra. Las Conferencias ministeriales son su órgano máximo y se realizan por lo menos cada dos años (las más recientes han sido en Doha en el año 2001, en Cancún en el 2003 y en Hong Kong en 2005). En estas las decisiones se toman por consenso bajo el supuesto de que todos los países miembros tienen el mismo peso dentro de la organización. Esto evidentemente es muy relativo, en la medida que existen enormes asimetrías entre países, que derivan en diferencias manifiestas de poder y capacidad para hacer prevalecer sus intereses propios.

La Organización se estructura en base a las Conferencias Ministeriales para la toma de decisiones sobre los acuerdos comerciales multilaterales y un Consejo General, encargado de supervisar de manera regular el funcionamiento de los Acuerdos y la aplicación de las decisiones ministeriales. El Consejo también funciona como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. A las reuniones de la OMC concurren exclusivamente diplomáticos y representantes oficiales de los países miembros. También lo hace el personal de otros organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional -que tiene status de observador.

Las negociaciones de la OMC, que en teoría permiten a todos los miembros participar por igual en la toma de decisiones, no han sido transparentes, democráticas, ni participativas. El descontento con el actual régimen de comercio mundial está muy extendido entre las organizaciones de la sociedad civil. Si bien los países en desarrollo participan en las instancias de regulación y coordinación que se dan en la OMC, esta situación no evita la distribución desproporcionada de los costos y beneficios que tanto la liberalización como la instrumentación de las obligaciones de los diversos acuerdos, generan entre las economías del norte y del sur.

Desde otras perspectivas y sobre todo desde los negociadores gubernamentales, el carácter multilateral de la OMC permite un mayor juego de alianzas en bloques o regiones, aumentando la capacidad de negociación de los países más débiles.

02.

SECTORES COMPETITIVOS, TRABAS AL COMERCIO Y DIFICULTADES EN LA NEGOCIACIÓN

Los países en desarrollo concentran sus exportaciones en los productos primarios (materias primas, insumos, productos elaborados o semi-elaborados) y en aquellos cuyos procesos de industrialización son relativamente sencillos. En ninguno de los dos casos inciden en el mercado internacional de los mismos. Es decir, los precios y los patrones de calidad exigidos en el comercio mundial están determinados por los países más poderosos.

Desde esta posición de rezago relativo, los países en desarrollo han abogado por la liberalización del comercio de los productos agrícolas. No obstante, en la práctica, cuando lo plantean en los foros internacionales frente a quienes aparecen como “adalides de la liberalización”, encuentran todo tipo de dificultades. Entre las más importantes se ubican las llamadas “crestas arancelarias” (tarifas superiores a 12% sobre el valor del bien en cuestión) y los “escalonamientos” (aumento de los gravámenes a medida que se eleva el grado de elaboración de los productos), que imponen los países desarrollados al ingreso de productos primarios.

La traba asociada a las crestas arancelarias se presenta, por ejemplo, en los sectores de alimentos básicos, como el azúcar, el arroz, la leche y sus derivados; la carne, las frutas, las legumbres y hortalizas, y el pescado, jugo de naranja y manteca de maní, en especial en Estados Unidos. Pese a los esfuerzos realizados en las negociaciones en ámbitos internacionales, el escalonamiento de los aranceles aún existente, implica altas tasas de protección para productos manufacturados de interés para los países relativamente menos desarrollados, como son los de la agroindustria, los derivados de los metales, los textiles y el vestuario y los derivados de las maderas.

Otro conjunto de dificultades para la inserción comercial exitosa de los países en desarrollo radica en la frecuente adopción por parte de los países más avanzados, de políticas de apoyo a la producción y medidas contingentes o transitorias de protección, como los subsidios. Por su parte, el apego irrestricto de los países en desarrollo a las normas liberalizadoras, principalmente desde los años noventa, determinó la disminución de apoyos estatales, la existencia de subsidios negativos, la sobrevaloración de la moneda y la suba de los intereses, todos elementos clave en el proceso de reestructuración de la producción agrícola e industrial.

Mientras que la mayoría del Sur (y Canadá) ya eliminaron las restricciones cuantitativas, así como los subsidios a la exportación y subvenciones nacionales del sector, EEUU volcó nuevos y cuantiosos fondos a su propia producción de alimentos median-

te la ley agraria de 2001 (Farm Bill), en tanto que la UE con su Política Agropecuaria Común aumentó el financiamiento hasta el año 2013.

Se estima que en Centroamérica y la República Dominicana existen más de 80.000 productores de arroz, de cuyo cultivo dependen 1.5 millones de empleos. El arroz se ha convertido en cultivo estratégico para la mayoría de estos países, ya que se ha incorporado a la dieta común de los centroamericanos, junto al maíz y el frijol. Aproximadamente el 75 por ciento de los arroceros son pequeños productores que no disponen normalmente de acceso a crédito, tecnología y riego. Una parte importante de la producción de arroz se concentra en las zonas más pobres y vulnerables, como en el Valle del Polochic en Guatemala y la Región del Atlántico Norte. Mientras las poblaciones indígenas de esas regiones carecen de los recursos más básicos para la producción y comercialización de arroz, los productores de EE.UU. disfrutaron en 2003 de subsidios y apoyos por un valor superior al presupuesto nacional de Nicaragua. .

El subsidio anual de la UE a su agricultura es de 134.000 millones de dólares, cifra similar al total de la producción de dos años en Centro América

—
[MACHADO, D, | 2007]

En el mismo sentido que los aranceles y subsidios en toda su complejidad, actúan las medidas regulatorias incorporadas en estándares técnicos y disposiciones sanitarias y fitosanitarias, que convierten la exportación de productos del Sur al Norte en un proceso caro y complicado.

Los estándares técnicos pueden referirse al control de la calidad de los productos, exigencias de empaque y de etiquetado, protección de los derechos laborales y/o consideraciones medioambientales que deben ser observadas durante el proceso de producción. En caso de verificarse su incumplimiento, los productos no son autorizados a ingresar en los mercados de destino.

Los países industrializados, además, han sido capaces de definir con anticipación sus objetivos negociadores y crear reglas multilaterales precisas que los ayudaran tanto a expandir los mercados en que son competitivos como a moderar los costos de ajuste en sus sectores menos competitivos.

Por su parte, los países en desarrollo tienen dificultades para establecer posiciones comunes. El propio proceso de negociación y la concesión de preferencias a nivel multilateral los lleva a competir por los mercados de los países industrializados, en vez de cooperar para obtener un mejor resultado de la negociación.

Desde luego, el peso que tienen los países más ricos en la economía y el comercio mundial sería suficiente para explicar la concentración análoga de las ganancias de bienestar, producto de los procesos de apertura y liberalización del comercio internacional. Asociado a esto, la mayor capacidad negociadora de los países más ricos les ha permitido defender sus intereses nacionales con eficacia, y utilizar las negociaciones en organizaciones internacionales para modificar principios y disciplinas multilaterales, con el propósito de “acomodar” sus propias políticas e instrumentos de política comercial.

Según WIDE (1998) una evaluación de los resultados de las nuevas reglas del comercio mundial demostraban que los beneficios se encuentran distribuidos en forma desproporcionada: el 32% de las ganancias del sistema multilateral de comercio se queda en la Unión Europea; el 24% en Estados Unidos; el 5,2% en Japón; y solamente el 22,7% corresponde a todos los países en desarrollo.

Los gobiernos de los países en desarrollo en cambio, debido a la falta de consenso sobre las medidas de comercio esenciales para sus programas de desarrollo, han tenido menos éxito en la consecución de sus objetivos negociadores. Además, estos países enfrentan problemas estructurales internos para convertir condiciones potenciales de acceso a los mercados en oportunidades comerciales reales. Una constante ha sido que cuando abren sus puertas al comercio libre de productos extranjeros, se ven inundados por un excedente de este tipo de bienes; mientras sus exportaciones no necesariamente se incrementan, o tienen mayores dificultades para diversificarse y generar encadenamientos productivos hacia atrás.

03.

LOS TEMAS DE NEGOCIACIÓN Y SUS IMPLICANCIAS DE GÉNERO

Hasta la “Ronda Uruguay del GATT” ⁽²⁾ las negociaciones se limitaban a los bienes no agrícolas. En dicha ronda se incorporaron a la negociación temas que ansiaban negociar los países en desarrollo como agricultura, pero también una serie de otros temas que hasta el momento no se habían considerado como vinculados con el comercio internacional. Ellos son: servicios, propiedad intelectual e inversiones.

En el **acuerdo sobre Agricultura** se negocia eliminar o reducir:

- + los aranceles a la importación de estos bienes,
- + los subsidios o incentivos a la exportación, y
- + el apoyo nacional a los agricultores.

Hasta ahora los países más responsables en la reducción o eliminación de estos apoyos a la agricultura nacional han sido los menos desarrollados. La Unión Europea y Estados Unidos no han cumplido su compromiso a pesar de que se implementó una “Cláusula de Paz” que comprometió a todos los países a no hacer uso del sistema de controversias para reclamar medidas compensatorias por prácticas desleales o predatorias en el comercio de productos agrí-

⁽²⁾ Por ser la última ronda de negociaciones de dicho acuerdo (GATT). La ronda se inicia en 1986 y se cierra en 1994, con la instalación de la OMC.

colas durante un período de nueve años. Esta tregua duró hasta fines del 2003. Alguno de los reclamos en el marco del levantamiento de la Cláusula de Paz fue el que realiza Brasil a Estados Unidos por las subvenciones al algodón en setiembre de 2002 y Tailandia a las Comunidades Europeas por las subvenciones a las exportaciones de azúcar en marzo de 2003, entre otras.

Las mujeres son las dueñas de solamente 1% de las tierras cultivadas del planeta; tienen graves dificultades para el acceso al capital, problemas para que sean reconocidos sus derechos de propiedad sobre los recursos naturales y obstáculos para acceder al crédito; así mismo, la estructura de poder presente en las relaciones dentro del hogar- en especial en las áreas rurales les impone serias limitaciones. Ellas son quienes aparecen más expuestas a las consecuencias negativas de estos acuerdos. Desde otro punto de vista, la amenaza sobre la seguridad alimentaria es un tema que impacta especialmente sobre las mujeres, ya que ellas son productoras, procesadoras, distribuidoras, proveedoras y consumidoras responsables por la alimentación en los hogares.



La postura de los países en desarrollo frente a los subsidios o apoyos a la producción que brindan los países ricos es dispar. Por una parte, los exportadores competitivos de estos productos (Argentina, Brasil y Uruguay) enfrentan una barrera importante a su ingreso a los mercados ya que no pueden competir con los bajos precios, o sus ingresos son menguados (sólo por efecto del aumento de la demanda de China e India revirtió esta situación en los últimos años). Por otra parte, los importadores de estos bienes se benefician de sus menores costos. Pero, a su vez, los importantes estímulos que reciben los productores de los países desarrollados generan, en algunos casos, excedentes que inundan los mercados frustrando la producción nacional.

Por otro lado, la liberalización del comercio (con la reducción de los aranceles) mejora el acceso de las corporaciones agroproductoras a los mercados agrícolas, estimulando su instalación en los países con ventajas productivas. En Argentina, Brasil y Uruguay se ha vivido en los últimos años un intenso proceso de extranjerización y concentración de la tierra. En Brasil y en Argentina se evidencia la tendencia al monocultivo (de soja) y el riesgo que conlleva para la soberanía alimentaria. Ello fue acentuado por el alza extraordinaria verificada en los precios de productos primarios como soja, trigo y maíz, resultado también de la especulación a nivel internacional. Todo ello pone en riesgo formas de vida tradicionales de las poblaciones rurales más pobres que ven afectado su acceso a la tierra, al trabajo y al consumo de alimentos baratos.

En América Latina y el Caribe, alrededor de 123 millones de personas viven en las áreas rurales (25% del total de la población) y dependen directa o indirectamente de la agricul-

tura. Entre ellas la supervivencia de una gran proporción de pequeños productores agrícolas así como de integrantes de comunidades indígenas, se ve amenazada por la producción alimentaria dominada por las corporaciones agroproductoras. Su impacto se da sobre los puestos de trabajo en la población rural generando desempleo y estimulando la migración. La producción doméstica y de autosubsistencia al verse afectada, da lugar a un deterioro de la soberanía alimentaria de estados y pueblos y se incrementan la pobreza y la desnutrición. Las mujeres desde su rol tradicional de responsables de la alimentación de su familia, ven aumentado su trabajo para compensar el fracaso del mercado y del estado para suministrarlos.

El comercio de la agricultura debería proteger a los pequeños productores, al desarrollo rural y a la seguridad alimentaria nacional a través de mecanismos especiales de salvaguarda, que garanticen el acceso de toda la población a alimentos de primera necesidad.

Millones de agricultores en los países en desarrollo no pueden vivir de lo que producen debido a la competencia de las importaciones baratas de alimentos, muchas veces subsidiadas. El arroz, el alimento básico más importante del mundo, es un claro ejemplo de la gravedad del problema. Los países ricos se han valido del FMI y del Banco Mundial, así como de agresivos acuerdos comerciales bilaterales, para abrir los mercados de los países pobres a las inundaciones de arroz, incluido el arroz subsidiado procedente de los EE.UU. Ahora tratan de aprovechar las normas de la OMC para echar las puertas abajo de forma definitiva. Pero las reglas comerciales deben promover el desarrollo, no minarlo. Cualquier nuevo acuerdo en el seno de la OMC debe permitir a los países pobres regular el comercio en beneficio de la seguridad alimentaria y los medios de vida de los agricultores.

—
[OXFAM INTERNACIONAL | 2005]

El **Acuerdo sobre Bienes no Agrícolas** (NAMA por sus siglas en inglés) abarca: productos manufacturados, cadena forestal, pesca, pieles, minerales, combustibles y piedras preciosas. Se propone:

- + reducción y eliminación de aranceles aduaneros,
- + reducción de los obstáculos no arancelarios, y
- + liberalización de los **productos ambientales** especialmente aquellos en los que los países en vías de desarrollo tienen intereses de exportación (ASC, 2005).

→ glosario

productos ambientales

Se consideran “productos ambientales” aquellos que contribuyen con el medio ambiente. Es una forma de que los países en desarrollo obtengan o tengan de forma más barata tecnologías limpias. Ejemplo: paneles solares o equipamientos para generación de energías alternativas, como la eólica, etc.

Ya la negociación en la Ronda Uruguay significó para los países latinoamericanos, en general, una reducción promedio de los aranceles del 25% y en el caso del Brasil en particular, significó una disminución del arancel promedio del 55% en 1988 a uno de aproximadamente el 13% en 1996.

—
[ASC | 2005]

Las sucesivas rondas de negociación de la OMC estuvieron centradas en temas arancelarios, estableciéndose aranceles máximos para todos los países. Luego de la Ronda Uruguay quedó pendiente la negociación de los picos arancelarios que aplican los países desarrollados en sectores de interés para los países en desarrollo. Ellos son: pesca, cuero, caucho, calzado, marroquinería, transporte.

La propuesta es armonizar los niveles arancelarios entre países y entre líneas de productos. Ello exige un esfuerzo liberalizador mayor de los países en vías de desarrollo –puesto que los cortes arancelarios serán tanto más grandes cuanto más altos los aranceles de partida. Además, busca uniformizar la competencia en un sector cuyos desfases competitivos se muestran abismales. En este sentido, no es exagerado afirmar que los países en vías de desarrollo estarían concediendo una “reciprocidad más que plena”, siendo que según los acuerdos de la OMC estos países deberían beneficiarse de un “trato especial y diferenciado” y “reciprocidad menos que plena”.

Los aranceles consolidados promedio, en términos ponderados, son del 14% en los países en vías de desarrollo, y del 3% en los países desarrollados para los productos abarcados por NAMA. Las propuestas que se consideran buscan reducir esa “disparidad”.

—
[ASC I 2005]

También se tiende a eliminar las cuotas a las importaciones. Por ejemplo, es el caso de la supresión de cuotas para la industria textil y de vestimenta que fue negociada aparte en el Acuerdo sobre Textiles y Vestimenta de la OMC. En los últimos 30 años, el comercio de este tipo de productos se rigió por un sistema de cuotas, que fueron acordadas a través de negociaciones bilaterales (en el marco del Acuerdo Multifibras del GATT). Estas cuotas garantizaban el acceso de los países en desarrollo a los grandes mercados de Estados Unidos y Europa. En el acuerdo alcanzado en la OMC se estableció la eliminación escalonada de las restricciones (cuotas a la importación de textiles y vestimenta) hasta el 1º de enero de 2005.

Por otro lado, la OMC ha consolidado una legislación en materia de salvaguardias, es decir, de compensaciones frente al daño o amenaza de daño grave al mercado nacional, por ejemplo, frente a operaciones de dumping. Pero se ha avanzado poco en materia de reglamentación anti-dumping, es decir, cómo se lo define y tipifica, y en normas multilaterales de competencia que permitan controlar los abusos de la posición dominante (Sanchís, N., 2005).

La reducción de aranceles va en detrimento de la producción nacional de las economías menos aventajadas. Se plantea que estas negociaciones, según cómo están contempladas actualmente, plantean serios problemas para el desarrollo y subsistencia de la industria local de los países en que la misma no se ha consolidado. Proponen a mediano y/o largo plazo el desmantelamiento de la protección mediante modificaciones en las tarifas arancelarias para la industria doméstica, lo cual puede implicar un creciente proceso de des-industrialización en los países del Sur.

En el caso del sector textil y vestimenta, las dificultades actuales de la industria de México y Centroamérica para competir en el mercado estadounidense con los productos de origen chino son una clara experiencia de los efectos de esta liberalización. Se estimaba que China, India y Pakistán absorberían entre el 50 y el 80 por ciento de las exportaciones de ropa y textiles a los países más ricos, a expensas de muchos otros productores en el sur. Esta industria cuenta con un amplio contingente de mano de obra femenina que trabaja muchas veces en condiciones ilegales.

Según se entendía, en la medida que se procesaban las distintas fases previstas en el Acuerdo, los países exportadores del mundo en desarrollo deberían favorecerse. Pero, la práctica señala que en realidad su éxito depende de que estas economías cuenten con una escala de producción suficiente para abastecer la demanda. A su vez, la competencia entre las economías en desarrollo por el acceso a los nuevos mercados, produciría desplazamientos de unas sobre otras: es el caso actual de Jamaica que ha perdido mercados a manos de las economías asiáticas. En esta nueva carrera, habrá un incentivo adicional para que la competencia se realice en base a la reducción de salarios, afectando críticamente la situación laboral femenina.

→ glosario

modos de intercambio

Esta desagregación en modos de intercambio responde a que para la provisión de servicios se requiere la presencia simultánea del proveedor y el consumidor en un mismo territorio, por ello hasta el momento los servicios eran considerados “no transables”.

El Acuerdo Generalizado sobre el Comercio de Servicios (AGCS) establece cuatro **modos de intercambio** para el sector de los servicios que incluye: el intercambio a través de las fronteras (venta de servicios por Internet: publicidad, seguros, etc.), el consumo en el extranjero (turismo, consulta médica), la instalación de una empresa extranjera para proveer servicios (o sea, inversión ex-

tranjera directa en este sector), el movimiento temporal de personas que ofrecen servicios (consultorías, médicos, etc.).

Están incluidos en la negociación todos los sectores de servicios, con la única excepción de aquellos provistos bajo la órbita exclusiva del Estado (justicia, policía, fuerzas armadas, el banco central, etc.). O sea, que están incluidos los servicios profesionales, la salud, la educación, la energía (gas, electricidad), servicios ambientales (la recolección de basura y el agua), el transporte, las comunicaciones, los restaurantes y hoteles, los servicios financieros, los servicios a empresas (publicidad y audiovisuales), turismo y servicios relacionados con viajes.

La complejidad, en este caso, es que la liberalización implica remover regulaciones internas de los países. Ellas abarcan temas como: los subsidios que reciben las empresas, medidas impositivas, requisitos de desempeño, tests de necesidad económica, acreditaciones de títulos y licencias, requisitos de nacionalidad y residencia. Ello podría determinar una erosión en la política dirigida a servicios esenciales (agua, salud, educación, energía) vinculada a los subsidios. Además, se promueve la no-discriminación de proveedores extranjeros frente a

los nacionales, siendo posible beneficiar a los extranjeros frente a los nacionales (estrategia bastante recurrente para atraer la inversión extranjera directa).

La privatización dispone el escenario para la liberalización de los servicios, y la liberalización de los servicios empuja a una mayor privatización. Se considera que los programas de ajuste estructural y de privatización refuerzan los efectos asimétricos de género. La razón es que los proveedores de servicios públicos y privados tienen prioridades diferentes: los primeros tienen el cometido de asegurar que los servicios de educación, salud y saneamiento estén al alcance de todos los ciudadanos. Para los segundos, el objetivo es el lucro, o sea, la obtención de beneficios. El riesgo nuevamente recae con mayor peso sobre la condición de las mujeres, que representan un porcentaje mayoritario de la población objetivo de las políticas de desarrollo y de acceso a la infraestructura básica.

El comercio de servicios afecta necesariamente a las mujeres como trabajadoras, consumidoras y proveedoras en el mercado, sus familias y sus comunidades. Tanto en el sector formal como el informal, las mujeres terminan haciéndose cargo de suplir los servicios que el Estado deja de proveer, a partir de su responsabilidad en el trabajo reproductivo socialmente asignada.

La preocupación, sobre todo entre los movimientos sociales, se basa en la inclusión de servicios básicos (como educación, salud o el suministro de agua), dado que son sectores esenciales para el bienestar y el potencial humano, y no deberían ser parte de ninguna negociación comercial.

En la discusión de la liberalización de los servicios, es evidente la total ausencia de consideraciones sobre la reproducción social en los debates económicos y de los negociadores gubernamentales.

La garantía de acceso a servicios básicos como educación, salud, agua y saneamiento es fundamental en las estrategias de reducción de la pobreza, y servicios como el suministro de energía, las telecomunicaciones y sistema bancarios confiables son bases necesarias para un desarrollo exitoso. Pero la creciente comercialización de dichos servicios, otrora prestados sin fines de lucro por los gobiernos en tanto derechos fundamentales, podrían terminar siendo prestados por empresas cuyo fin es el lucro, solamente a quienes puedan pagarlos.

El **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual** (TRIPS por sus siglas en inglés) establece reglas mundiales sobre patentes y marcas registradas. Actualmente ha trascendido mucho más allá del alcance inicial de proteger invenciones originales o productos culturales, ya que incluye también la práctica de patentar plantas o semillas.

Los países pertenecientes a la OMC se encuentran: obligados frente a todos los derechos de autor, marcas comerciales, diseños industriales, patentes, o, secretos comerciales, registrados en uno de los países miembro; y comprometidos a la aplicación de:

- + el principio de **tratamiento nacional**, por el cual los bienes importados no deben estar sujetos a impuestos diferentes, estándares técnicos distintos según origen o a cualquier otra regulación discriminatoria, y
- + la cláusula de **nación más favorecida** para los derechos de propiedad intelectual extranjeros. Ésta establece que las concesiones comerciales obtenidas a través de negociaciones bilaterales serán automáticamente extendidas al resto de los países, impidiendo el trato discriminatorio a terceros en las relaciones comerciales.

Los TRIPS obligan a los países en desarrollo a introducir una normativa similar a la de los países avanzados. Para hacerlo, debieron modificar la legislación vigente de modo de proteger los derechos de propiedad y extender su cobertura a todas las áreas: tecnología aplicada a los procesos productivos, a la medicina, al área de innovación en los métodos y técnicas de explotación de los recursos naturales. Por ejemplo, los países en desarrollo no incorporaban el área de la medicina a sus esquemas de protección de la propiedad, o más bien, cuando lo hacían, la protección recaía sobre el producto en sí y no sobre los procesos de producción.

DECLARACIÓN SOBRE TRIPS Y SALUD PÚBLICA

En la Conferencia de Doha, Brasil, India y otros países lograron la Declaración sobre los TRIPS y salud Pública que aclara que el acuerdo sobre los TRIPS “no impide ni deberá impedir que los países miembros adopten medidas para proteger la salud pública”. Y entre otras medidas les da la posibilidad de utilizar permisos para importar y producir medicamentos genéricos para enfrentar crisis en salud pública, incluyendo SIDA, tuberculosis y malaria. No obstante, EEUU y las compañías farmacéuticas están en contra de esto y buscan limitar el uso de tales medidas a solamente emergencias nacionales u otras circunstancias de emergencia extrema.



La nueva situación concentra las mayores ventajas en las naciones más avanzadas, porque la obligatoriedad de la patentación y el pago de derechos de uso sobre los productos recae sobre los países en desarrollo que debido a la débil expansión de sus sistemas de innovación recurren a los procesos tecnológicos creados en el Norte.

Asimismo, la nueva normativa atenta contra el derecho de los habitantes nativos respecto a la manipulación de medicinas autóctonas o artesanías. Estos se enfrentan al poderío de las gigantescas transnacionales que en diversas áreas podrían “descubrir” conocimientos tradicionales y patentarlos como suyos.

Ello, sin duda, afecta fuertemente a las mujeres, que son mayoritariamente agricultoras de subsistencia y pequeñas tenedoras de tierras. Lo mismo sucede con otras trasnacionales que, en diversas áreas, podrían apropiarse de conocimientos tradicionales de los pueblos y generar procesos de establecimiento de patentes dudosos, siguiendo el mismo estilo.

04.

PROGRAMA DE TRABAJO DE DOHA: ¿RONDA DE DESARROLLO DE LA OMC?

Se denomina Programa de Trabajo de Doha a las negociaciones acordadas en la Declaración final de la IV Conferencia Ministerial de la OMC en Doha, Qatar, en 2001. La Declaración de Doha mandata a los países miembros a avanzar en las negociaciones multilaterales sobre varios temas, entre ellos, agricultura, servicios, propiedad intelectual, aranceles sobre productos no agrícolas, normas de la OMC (como por ejemplo las relativas a las medidas **antidumping** y las subvenciones), cuestiones de implementación de los acuerdos ya contraídos, facilitación del comercio, etc.

→ glosario

Antidumping

Si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace “dumping”. Esto puede dar lugar a una competencia desleal. El Acuerdo de la OMC autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ocasione un daño genuino (“importante”) a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud y demostrar que el dumping está causando daño o amenaza causarlo.

En 1999, el tratamiento patentado para el SIDA costaba entre U\$S 10.000 y 15.000 por paciente al año en los países industrializados. En el mismo año en la India los fabricantes de genéricos comercializaron la misma mezcla de medicinas por sólo U\$S 1.500. Ahora el precio de los genéricos ha bajado a U\$S 295. En Tailandia, luego de vencida la patente el precio de las medicinas para el tratamiento de meningitis relacionada al SIDA bajó a menos del 1% de su precio anterior.

En Brasil se estaban fabricando medicamentos para las personas con SIDA que podían ser compradas a muy bajo precio. Sin embargo, como laboratorios de Estados Unidos ya habían registrado esos medicamentos como suyos, se les quitó el derecho de fabricarlos.

Algunos países en desarrollo cuestionaron la idea de iniciar una nueva ronda de negociaciones, ya que todavía había mucho por hacer en la implementación de los temas pendientes de la ‘**Ronda de Uruguay**’. A su vez, muchos países en desarrollo no estaban dispuestos a comprometerse con nuevas áreas para la liberalización comercial. Algunos países desarrollados entre ellos Japón y la Unión Europea lograron la incorporación de los llamados “**temas de Singapur**” en la Declaración de Doha. Estos se refieren a las inversiones, la política de

competencia, la transparencia en la contratación pública y la facilitación del comercio. Pero en 2004, gracias a una oposición fuerte de los países en desarrollo, principalmente India y Malasia, se logró eliminar a los tres primeros de la negociación de la Ronda de Doha.



La ronda que rueda poco

Las negociaciones debían finalizar en 2005. Sin embargo, los fuertes desequilibrios entre países desarrollados y en desarrollo sumado a la ausencia de la temática de desarrollo en las negociaciones, no hizo posible cumplir ese plazo como tampoco el fijado para el 2006. Los años de 2007 y 2008 transcurrieron con intensas negociaciones en Ginebra sobre el tema del acceso a mercados de bienes agrícolas y el acceso a los mercados de bienes no agrícolas o NAMA (por su sigla en inglés). Se implementó un “**mecanismo de negociación horizontal**” por el cual los países desarrollados tendrían que otorgar concesiones en el acceso de bienes agrícolas a sus mercados y los países en desarrollo, reducir sus aranceles para el acceso de los bienes no agrícolas (NAMA). En julio de 2008, el Director de la OMC, Pascal Lamy convocó a la realización de una Conferencia Mini-ministerial para tratar de concluir las negociaciones antes de las elecciones en Estados Unidos y la India, pero la reunión colapsó. Diferencias entre Estados Unidos y la India sobre la activación del **Mecanismo de Salvaguardia Especial** fue la causa aparente, pero temas como los subsidios de Estados Unidos y la Unión Europea tampoco habían llegado a ser discutidos. También se criticó el carácter no democrático y poco transparente de la reunión ya que sólo asistieron una treintena de delegaciones, dejando de lado a la mayoría de los países miembros por fuera. A su vez las negociaciones se llevaron a cabo en la ‘**sala verde**’ donde sólo estaban presentes Estados Unidos, Japón, la Unión Europea, Australia, Brasil, India y China. En diciembre de 2008, en medio de un contexto de crisis financiera, alimenticia y energética global, Lamy movilizó a los miembros para concluir la ronda antes de fin de año con el fin de reducir la incertidumbre frente a la crisis financiera global. Propuso una nueva reunión en Ginebra que terminó cancelándose. Ello demuestra el escepticismo sobre los resultados de la ronda para la mayoría de los países y los impactos en el desarrollo.



¿Desarrollo? ¿De quién?

La Ronda de Doha se presentó como la Ronda de Desarrollo, en la medida que se centraría en la necesidad de vincular comercio y desarrollo. Sin embargo en estos ocho años, las negociaciones se han enfocado sobre el tema de acceso a mercados de bienes agrícolas y no agrícolas y a reducir las restricciones a la circulación de bienes. Entonces, ¿qué tiene que ver esto con el desarrollo?



Acceso a los mercados de bienes agrícolas

Los acuerdos en la OMC deberían habilitar a los países en desarrollo a regular el comercio garantizando la seguridad alimentaria y los medios de vida de las y los agricultores. Sin embargo los altos subsidios a las exportaciones de Estados Unidos y la Unión Europea distorsio-

nan los precios en el mercado mundial. En las negociaciones sobre agricultura, si bien existe una retórica sobre la necesidad de que Estados Unidos y la Unión Europea reduzcan sus subsidios agrícolas, en la práctica han encontrado caminos para conseguir mayores flexibilidades a la hora de recortar los subsidios así como nuevos mecanismos de apoyo que les permitirían aumentar sus subsidios.

En el caso de los subsidios de Estados Unidos al algodón, éstos ni siquiera fueron discutidos en la Mini ministerial de julio de 2008, siendo un tema central para los países africanos del centro y este. Además, la Ley Agrícola de Estados Unidos (2008) para el período 2008-2012 mantiene vigente los niveles de subsidios que distorsionan el comercio, que ya han sido declarados ilegales en la OMC, y lo que es más alarmante, permite aumentarlos. Asimismo prevé un nuevo mecanismo de incentivo a los productores de algodón.

→ glosario

G33

El G33 es el grupo de países en desarrollo liderado por Indonesia y Filipinas que abogan en las negociaciones de agricultura en la OMC por “productos especiales” respecto a los cuales no tendrían que reducir los aranceles y un “Mecanismo de Salvaguardia Especial” para contrarrestar los impactos en el desarrollo rural y la seguridad alimentaria frente a incrementos repentinos de las importaciones.

→ glosario

G20

El G20 es el grupo de países exportadores de productos agrícolas compuesto por: Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba, Chile, China, Ecuador, Egipto, Guatemala, Filipinas, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe. www.wto.org

Por otro lado, el Mecanismo de Salvaguardia Especial prevé medidas especiales y de urgencia aceptados por la OMC para que los países en desarrollo puedan utilizar cuando las y los productores locales se perjudican por un descenso importante del precio en el mercado interno o un incremento repentino de las importaciones de un bien. Para el **G33 y el G20 sobre agricultura**, este mecanismo es esencial en las negociaciones ya que permite proteger a millones de pequeños agricultores del ingreso masivo de importaciones agrícolas subsidiadas del norte. Es considerado un mecanismo básico que garantiza la **soberanía alimentaria** y la subsistencia de millones de personas.

En las negociaciones de julio de 2008 la controversia se generó sobre cuánto tendrían que incrementarse las importaciones agrícolas repentinamente para que se activara el Mecanismo de Salvaguardia Especial. Para los países ricos y sobre todo Estados Unidos,

el mecanismo debería activarse si las importaciones agrícolas aumentaran en un 40%, sin embargo para India y China (con el respaldo de un centenar de países en desarrollo) el mecanismo se tenía que activar al incremento de las importaciones en un 10%.



Acceso a mercados de bienes no agrícolas

NAMA por sus siglas en inglés

Las negociaciones sobre NAMA abarcan varios productos, entre ellos recursos naturales, industria liviana, y también maquinaria. Las negociaciones están centradas en la reducción de los aranceles y a su vez en la expansión de la cobertura sectorial de las obligaciones arancelarias.

Con respecto a las negociaciones de NAMA, existen también grandes desequilibrios entre los países desarrollados y en desarrollo. Un ejemplo refiere a los coeficientes propuestos para la reducción de los aranceles. En el caso de los países en desarrollo se les exige que hagan reducciones arancelarias mucho más altas que las reducciones que tendrían que aplicar los países desarrollados. Esto contradice el ‘Mandato de Doha’ que refiere al **principio de reciprocidad menos que plena de los países en desarrollo**. Este principio es crucial para los países en desarrollo y refiere a que éstos pueden comprometerse a reducir en menor medida sus aranceles, en comparación con los países desarrollados, de acuerdo a sus necesidades financieras, fiscales y de desarrollo.

“Si se firmaran las negociaciones NAMA reforzarían el tradicional papel exportador de bienes y tecnología de alto valor agregado de los países desarrollados y de sus corporaciones transnacionales y aumentarían el riesgo de una rápida desindustrialización de los países menos desarrollados, al entorpecer su avance industrial y tecnológico.

Simultáneamente, tendrían un impacto adverso sobre la capacidad de los gobiernos para diseñar e implementar políticas de promoción industrial para las pequeñas y medianas empresas y para los capitales nacionales, como parte de una estrategia de desarrollo económico sustentable y con equidad de género en el largo plazo. Las reducciones tarifarias promovidas en las negociaciones de NAMA abrirían sectores industriales a la competencia de productos importados, lo que probablemente desplazaría la producción local con graves impactos por la pérdida de millones de empleos.

Estas negociaciones irían también en el sentido de la profundización de las desigualdades de género al afectar, en particular, el empleo femenino industrial que - a pesar de la segregación salarial aún existente- es actualmente el sector que concentra los mejores empleos femeninos, permitiendo reducir las brechas salariales para las mujeres. Por otra parte, los recortes arancelarios seguramente reducirían los ingresos aduaneros, restringiendo los presupuestos de los países en desarrollo para atender frente a políticas públicas esenciales, lo que es crucial para el avance de las mujeres.”

[GRACIELA RODRÍGUEZ | COORDINADORA GLOBAL DE LA IGTN]



Por su parte, el grupo **NAMA 11** ha presionado para que se incluyan flexibilidades sobre los niveles de las reducciones arancelarias y sobre los sectores donde se aplican según las circunstancias específicas de los países en desarrollo. Sin embargo, Estados Unidos y la Unión

Europea han influido para que en los documentos de negociación las flexibilidades sean reducidas al mínimo.

NAMA 11 es el grupo de países que se oponen a los grandes recortes de aranceles que exigen los países desarrollados en las negociaciones de Acceso a los Mercados de Bienes no Agrícolas (NAMA por su sigla en inglés). El grupo está compuesto por Argentina, Brasil, Egipto, India, Indonesia, Filipinas, Namibia, Sudáfrica, Túnez y Venezuela.

A su vez los países desarrollados están impulsando una ‘cláusula anti-concentración’ que impide a los países en desarrollo a la hora de elegir las flexibilidades, centrarse en determinados sectores claves y prioritarios para el país y excluirlos de la fórmula completa de reducción arancelaria. Otro tema polémico y que definió en parte que en diciembre de 2008 tampoco hubiera acuerdo refiere a la presión de Estados Unidos para que algunos países en desarrollo como India, China y Brasil participen en ‘acuerdos sectoriales’. En los acuerdos sectoriales los aranceles de los sectores indicados (por ejemplo productos químicos, maquinaria, etc) tienen que ser eliminados o reducidos a niveles muy bajos. Lo que en el Mandato de Doha era una opción, los países podrían voluntariamente negociarlo, En este contexto se presenta como otra nueva presión de los países del norte para cerrar el acuerdo.

REFLEXIONES FINALES

El conjunto de las negociaciones de la OMC deparan varios desafíos. Por un lado, un mecanismo que podría haber buscado nivelar el “campo de juego” en el momento de la negociación comercial, ha tenido como propósito impulsar la liberalización de los sectores protegidos por los países de menor desarrollo relativo en relación a los países más avanzados.

Esto se demuestra en el mecanismo del “single undertaking” que busca llegar al final de la ronda de negociación a un acuerdo que deba aprobarse en conjunto o rechazarse. Ello ha llevado a que todas las negociaciones quedan atadas entre sí. En particular, lo ya acordado y firmado en Agricultura que fue firmado en 1994 se sigue negociando por la intransigencia de los países desarrollados a aplicar los compromisos ya asumidos. De esta manera en cada ronda de negociación vuelve a aparecer el tema de la Agricultura como una “moneda de cambio” del resto de temas que responden a los intereses de los países en desarrollo. Hasta la ronda de Cancún eran los temas nuevos o “temas de Singapur” (compras gubernamentales, inversiones, política de competencia y facilitación del comercio) y los servicios. Ahora el acento se pone en los bienes no agrícolas, y también en servicios.

Por lo tanto, el avance y culminación de la actual ronda de negociación depende de cuánto estén dispuestos los países en desarrollo a seguir el juego de “hago que te doy pero no te doy nada” de los países desarrollados, a cambio de concesiones reales de los países en desarrollo que puedan comprometer su estructura productiva y su desarrollo.

CAPÍTULO VI

Empresas transnacionales: principales gestoras y beneficiarias de la globalización

01.

INTRODUCCIÓN

En el marco de la Organización Mundial del Comercio y en diversos tratados comerciales se ha intentado incluir con distinto éxito el tema de las **inversiones**. En el caso de la Organización Mundial del Comercio existió la posibilidad y el interés de los países desarrollados de negociar un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) cuyo avance se frenó en 1998, debido a la fuerte resistencia generada a nivel mundial desde las organizaciones de la sociedad civil. Su objetivo era liberalizar completamente las inversiones extranjeras, definidas en forma muy amplia, incluyendo múltiples tipos de inversiones financieras, que van mucho más allá de las inversiones en la producción de bienes y servicios.

De todas formas, existe a nivel de la OMC un acuerdo sobre medidas de Comercio Relacionadas con las Inversiones (TRIM - Trade Related Investment Measures) que busca eliminar aquellas medidas que generan diferencias entre el trato dado a un inversor nacional y a uno extranjero en las inversiones vinculadas al comercio de bienes (medidas que no respetan el Trato Nacional), o que violan la obligación general de eliminar las restricciones cuantitativas. Además, existe el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios que incluye en el modo 3 de negociación la posibilidad de liberalizar la inversión extranjera en los sectores de servicios. Esto significa también dar un trato no menos favorable a los extranjeros respecto a los inversores nacionales.

Por otra parte, en los acuerdos de integración regional o en los tratados de libre comercio (como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte) se incluyen acuerdos de inversión.

→ glosario

inversiones

Los Ministros de los países Miembros de la OMC decidieron en la Conferencia Ministerial de Singapur (1996) establecer los tres siguientes nuevos Grupos de Trabajo: sobre comercio e inversiones, sobre política de competencia y sobre transparencia de la contratación pública. También encomendaron al Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC que estudiara posibles formas de simplificar los procedimientos comerciales, cuestión denominada a veces “facilitación del comercio”. Como fue la Conferencia de Singapur la que puso en marcha la labor relativa a esos cuatro temas, se les llama a menudo “**los temas de Singapur**”.



Hay tres principales aspectos en la labor realizada en la OMC en la esfera del comercio y las inversiones:

- + Un Grupo de Trabajo establecido en 1996 se encarga de analizar la relación entre comercio e inversiones.
- + El Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (“Acuerdo sobre las MIC”), uno de los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías, prohíbe las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, por ejemplo, las prescripciones en materia de contenido nacional, que son incompatibles con las disposiciones básicas del GATT de 1994.
- + El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios abarca las inversiones extranjeras en los servicios como uno de los cuatro modos de suministro de servicios.

En particular, en este capítulo se va a tratar el caso de los Tratados Bilaterales de Inversión por ser los que más difusión han tenido en las últimas décadas.

02.

CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA

La inversión extranjera directa (IED) en América Latina tuvo un gran dinamismo en los años noventa promovida por el proceso de privatizaciones. Dicha expansión se detiene entre 2000 y 2004, pero luego vuelve a recuperarse con una actividad importante: las inversiones en recursos naturales y la búsqueda de mercados.

Los principales sectores de inversión son actualmente hidrocarburos y sobretodo minería. Brasil y Chile han recibido los mayores volúmenes de inversión en minería. México y algunos países centroamericanos han pasado a ser importantes receptores de inversiones en procura de recursos naturales. Colombia sobresale por su tendencia ascendente en la inversión en hidrocarburos. La siderurgia fue uno de los principales sectores de inversión en Argentina, Brasil y México, lo que refleja una combinación de estrategias de búsqueda de mercados y recursos naturales. A su vez, estas industrias (automotriz, petróleo y gas, construcción), junto con los servicios (comercio minorista, banca, electricidad) y los alimentos y bebidas, han recibido el grueso de la inversión en busca de mercados. Los principales inversionistas siguen siendo Estados Unidos, Países Bajos y España, registrándose también un pequeño aumento de la inversión de las transnacionales latinas.

[CEPAL, 2008]

El desarrollo de estas inversiones, principalmente de fuera de la región, ha estado acompañado de la firma de acuerdos de inversión que brindan garantías que exceden los compromisos que los gobiernos pueden asumir dado el entorno inestable que resulta de la propia liberalización financiera y comercial.

03.

LOS TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN

Estos tratados de inversión se empiezan a gestar en los años sesenta pero adquieren mayor relevancia en los noventa. Un informe de la UNCTAD plantea que desde finales de los años ochenta un gran número de países en desarrollo abrieron sus economías a las fuerzas del mercado y procuraron atraer inversión extranjera. En el período 1991-1998 se relevaron 895 modificaciones de las políticas nacionales de IED cuyas modificaciones tenían por objeto establecer un clima más favorable a la inversión. A ello se sumó la firma de tratados bilaterales de inversión (TBI) y otro tipo de acuerdos que promovían la inversión extranjera. Actualmente existen más de 2.600 TBI en el mundo a lo que se suman los acuerdos de libre comercio u otros tratados de cooperación económica que incluyen disposiciones relativas a la inversión.

UNCTAD (2008) en su análisis sobre las posibilidades que brindan estos acuerdos a los países en desarrollo afirma que la gran cantidad de acuerdos ha generado un tejido cada vez más intrincado y menos transparente; esto puede implicar dificultades para que los países saquen efectivo provecho de las inversiones. En particular, destaca que se les puede hacer más difícil mantener la coherencia de las políticas y, además, puede entrañar un mayor riesgo de que un país pierda flexibilidad reguladora con respecto a la inversión extranjera, lo que plantea inquietudes sobre el adecuado equilibrio de intereses privados y públicos en estos tratados.

Esto se relaciona con el hecho de que los acuerdos firmados en los años noventa incluyeron la posibilidad de que se entablen disputas entre empresas y Estados. Anteriormente, las empresas debían dirigirse a sus gobiernos para entablar una disputa a otro gobierno, pero el famoso Capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (el NAFTA) fue el primero en establecer la posibilidad de que un interés privado, usualmente una empresa o sector industrial, pase por encima de su propio gobierno y cuestione directamente las leyes, políticas y prácticas de otro gobierno miembro de un acuerdo de inversión. (Barlow, M., 2001)

En Argentina, la crisis económica de 2001 llevó al gobierno a tomar medidas que devaluaron el peso a un tercio de su valor³. Las corporaciones transnacionales que habían comprado las empresas de servicios, demandaron al Estado que no les permitía el alza del precio de los servicios en la misma proporción, viendo así disminuidas las cuantiosas ganancias que habían obtenido hasta el momento. Esto ha dado lugar a un alto número de conflictos de inversores con el Estado.

³ En este caso, por razones metodológicas, se está considerando sólo el empleo asalariado vinculado al comercio exterior.

PAÍS	NÚMERO DE TBI
Argentina	54
EEUU	43
Chile	41
Cuba	30
Perú	28
Uruguay	23
Canadá	23
Ecuador	22
Venezuela	22
Bolivia	21
El Salvador	20
Paraguay	19
Costa Rica	15
Nicaragua	14
México	13
Panamá	13
Jamaica	11
Honduras	8
Trinidad Tobago	7
Rep. Dominicana	7
Guatemala	4
Haití	4
Antigua y Barbados	2
Brasil	14(no ratificados)
Colombia	6(no ratificados)

TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN
EN LAS AMÉRICAS, (1990-2005)
UNCTAD.

los últimos años. A finales de 2007, el número de casos conocidos de solución de controversias basadas en las disposiciones de un tratado entre inversores y Estados se elevaba a 290 (de ese total, 182 se sometieron al CIADI). Por lo menos 73 gobiernos -44 de países en desarrollo, 15 de países desarrollados y 14 de Europa Sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes (CEI)- se han enfrentado a procedimientos de arbitraje basados en acuerdos de inversión, encabezando la lista Argentina (46 demandas), seguida por México (18) y la República Checa (14).

En ese sentido, los acuerdos internacionales sobre reglas de inversión están destinados a maximizar los derechos de los inversores extranjeros al mismo tiempo, que minimiza la autoridad, los derechos y el margen de política de los gobiernos y de los países en desarrollo.

Los países desarrollados son el factor dominante, ya que participan en el 60% de todos los TBI. Sin embargo, este porcentaje ha ido disminuyendo debido al ascenso de los países en desarrollo y las economías en transición, como defensores activos de los TBI. Los dos últimos grupos de países citados representan el 76 y el 26%, respectivamente, del universo de TBI. Entre los países en desarrollo, los de Asia y el Pacífico habían concluido a finales de 2007 más de 1.050 TBI, situándose a continuación los de África (más de 690) y los de América Latina y el Caribe (más de 485).

– UNCTAD (2008)

04. EL CENTRO INTERNACIONAL DE ARREGLO DE DIFERENCIAS RELATIVAS A INVERSIONES (CIADI)

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) es el ámbito creado por el Banco Mundial en 1966 para facilitar las disputas relativas a inversiones y así promover el flujo internacional de las mismas.

El número de casos de conflicto entre inversores y Estados ha crecido significativamente en

Los procedimientos de arbitraje se han referido a todo tipo de inversiones en actividades muy diversas, incluidos contratos de privatización y concesiones estatales. (UNCTAD, 2008)

Caso 1

El Capítulo 11 del TLCAN fue empleado exitosamente por la empresa Ethyl Corp. de Virginia para obligar al gobierno canadiense a revocar una legislación que prohibía la venta transfronteriza de su producto, MMT, un aditivo para gasolina que ha sido prohibido en muchos países y al que el primer ministro canadiense Jean Chrétien una vez denominó “neurotoxina peligrosa”. S.D. Myers, una empresa estadounidense de eliminación de residuos de PCB, también amenazó con utilizar el Capítulo 11 para obligar a Canadá a revocar la prohibición de exportaciones de PCB-interdicción a la que ese país se comprometió en cumplimiento de la Convención de Basilea, acuerdo que prohíbe el movimiento transfronterizo de desechos peligrosos. La compañía estadounidense querreló exitosamente al gobierno canadiense y percibió US\$ 50 millones por daños y perjuicios en relación con los negocios perdidos durante el corto plazo en que se mantuvo en efecto la prohibición.

Caso 2

En 1996, Metalclad Corporation, una empresa estadounidense de eliminación de residuos, acusó al gobierno mexicano de violar el Capítulo 11 del TLCAN cuando el Estado de San Luis Potosí denegó el permiso para reabrir las instalaciones de eliminación de desechos. El gobernador del estado ordenó la clausura del sitio después de que una auditoría geológica demostró que las instalaciones contaminarían el suministro local de agua. Posteriormente, el gobernador declaró que el sitio sería parte de una zona ecológica de 600.000 acres (casi 243.000 hectáreas). Metalclad dijo que esto constituía un acto de expropiación e inició una causa por daños y perjuicios. En agosto de 2000, un tribunal del TLC expidió un fallo a favor de la empresa y ordenó al gobierno mexicano pagar US\$ 16,7 millones a título de indemnización.

—
BARLOW, M. (2001).

Una de las preocupaciones referidas a estos arbitrajes es el costo elevado que estos representan, en particular para los países en desarrollo que tienen limitaciones financieras. Esta preocupación aumenta ante la posibilidad de que se entablen múltiples procedimientos sobre una misma serie de hechos (UNCTAD, 2008).

05.

PERSPECTIVAS DE LOS ACUERDOS DE INVERSIÓN

La evidencia actual no demuestra claramente si la firma de los acuerdos de inversión lleva a incrementar, o simplemente a proteger, la inversión extranjera directa. UNCTAD plantea que una crítica frecuente con respecto a los acuerdos de inversión es que estos no garantizan un efecto suficiente de atracción de la inversión extranjera y de garantía de que los inversores extranjeros contribuirán positivamente al desarrollo económico del país receptor.

CEPAL (2008), a su vez, sostiene que la IED no trae beneficios automáticos a los países receptores. Se requieren de políticas regulatorias, objetivos definidos e instituciones capacitadas que actúen como mediadoras para sacar provecho de la inversión. Esta capacidad regulatoria de los estados ha sido en América Latina un factor débil, que se demuestra cuando se compara el tipo de inversión que llega a esta región frente a la que se dirige a los países asiáticos (más orientadas a la Investigación y el Desarrollo).

En el momento actual, se estaría dando paso a una nueva etapa en la historia de la regulación internacional de la inversión que se caracterizaría por una cierta variedad de perspectivas. Para las empresas transnacionales y los expertos en inversión internacional, el proteccionismo es la principal amenaza para los flujos globales de IED en los próximos años.

En ese sentido, UNCTAD plantea que el desafío se le presenta a las economías emergentes (por ejemplo, Brasil, China, India y Sudáfrica) que han pasado a ser fuentes importantes de inversiones en el exterior. Dichas economías tendrían la necesidad de valorar las consecuencias que su doble papel como países receptores, pero también como países de origen de las inversiones, puede tener en su posición negociadora. Los compromisos que incluyan en los acuerdos de inversión para proteger sus inversiones en el exterior pueden limitar su capacidad de regular discrecionalmente la entrada de inversiones.

Pero también consideran, que el cambio de papel de estos países puede tener como consecuencia una mayor convergencia de opiniones entre las economías emergentes y algunos países desarrollados y reforzar la búsqueda de un consenso en apoyo de los principios básicos de protección de la inversión.

De todas formas, en este nuevo escenario de mayor participación de algunas economías emergentes en la IED, y su mayor posibilidad de negociación y modificación de las normas reguladoras de las inversiones, seguirían quedando de lado las economías con menor poder negociador y que están excluidas del circuito inversor.

PARA REFLEXIONAR

- + ¿Cuál es el aporte positivo de la inversión extranjera directa considerando su impacto en el empleo, en el desarrollo tecnológico y en la inserción internacional de las economías?
- + ¿Cuáles serían los requisitos indispensables para que la IED contribuya a las estrategias de desarrollo de los países?
- + ¿La IED podría transformarse en una estrategia de los acuerdos de integración regional entre los países de América Latina? ¿De qué forma?

CAPÍTULO VII

Estrategias de integración económica

En adelante se reseñan los principales acuerdos comerciales en que se encuentran comprometidos los países de América Latina, en la primera década del siglo XXI. Conocerlos es el primer paso para distinguir qué estrategias comerciales tienen un impacto positivo más destacado en la equidad de género, lo que implica comprender qué sectores económicos se favorecen con las estrategias comerciales en curso, cuáles son sus efectos sobre el trabajo de las mujeres y hombres y sobre la calidad del empleo y si alteran de alguna manera las condiciones para el empoderamiento de las mujeres. Ello debe acompañar otro tipo de análisis que permita entender cuál es la contribución de tales estrategias comerciales al logro de tasas de crecimiento económico sostenibles, mejoras en las posiciones negociadoras de los países, incorporación de cambios tecnológicos a la producción exportable y a la estructura productiva en general.

01.

MODALIDADES DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

Las modalidades para viabilizar la liberalización comercial son de diferente tipo. Mientras la liberalización unilateral, por ejemplo, no exige contrapartidas del resto de los países, los acuerdos bilaterales o regionales pueden pactar la eliminación de todas las barreras para el comercio recíproco, lo que implica suprimir las tarifas aduaneras y las barreras no arancelarias para cada uno de los socios.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Canadá, México y Estados Unidos, más conocido por su sigla en inglés como NAFTA, fue uno de los promotores de este tipo de asociación.

Cuando se agrega la adopción de un Arancel Externo Común (AEC) para las importaciones provenientes de terceros países, todos los países que suscriben un acuerdo cobran el mismo impuesto a cada producto que compren a economías que no pertenecen al bloque. A este tipo de acuerdo se lo denomina Unión Aduanera. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es actualmente una Unión Aduanera Incompleta. Se le agrega la palabra incompleta porque además de avanzar en la liberalización del comercio entre los países socios, aprobó el AEC pero manteniendo una lista de excepciones (bienes que aún no se han sometido al régimen del AEC).

Además, existen otros niveles de mayor integración económica y comercial como son la constitución de un Mercado Común o de una Unión Económica. El primero implica que además de la liberalización del comercio de bienes y servicios y la adopción de un AEC, se apruebe la libre circulación de los factores de producción (capital y trabajo). Esto significa que trabajadores y empresas tienen los mismos derechos y obligaciones en todos los países miembros del Mercado Común. Este es la aspiración final del MERCOSUR y del Mercado Común Centroamericano (MCCA).

Por otra parte, la Unión Económica es lo que actualmente forma la Unión Europea. En este caso, además de la liberalización comercial, el AEC y la libre circulación de factores, se incorpora la unificación de las políticas monetarias y fiscales de los países miembros y la existencia de una autoridad central supranacional para ejercer control sobre los miembros en los puntos de acuerdo (por ejemplo, el Banco Central Europeo).

Desde mediados de los años ochenta, los países latinoamericanos han suscrito una diversidad de acuerdos comerciales que permiten reducir los obstáculos al comercio internacional, tanto dentro como fuera de la región. El relevamiento de acuerdos comerciales en los que participan algunos países de la región realizado por Sanchís, N. (2005) pone en evidencia que:

a) existe un amplio predominio de los acuerdos que se encuadran como tratados de libre comercio (TLC), en particular desde fines de la década del noventa. Éstos involucran a países o bloques de la región y existen varios que están en plena negociación.

México y Chile fueron los primeros países latinoamericanos en adherir al proceso de liberalización comercial, siendo hoy las dos naciones del continente con el mayor número de tratados de libre comercio en vigencia.

b) sólo existen cuatro acuerdos tipificados como Unión Aduanera con la propuesta de avanzar hacia el formato de Mercado Común:

- + Mercado Común Centroamericano (MCCA)
- + Comunidad Andina de Naciones (CAN)
- + Comunidad del Caribe y el Mercado Común del Caribe (CARICOM)
- + Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

Todos ellos involucran a países de América Latina o Caribe, donde no participan las economías del Norte. Son de antigua data: los tres primeros, acordados en las décadas de los sesenta y setenta. La firma del MERCOSUR se produjo en los albores de la década del noventa. Desde entonces y en los primeros años de 2000, los cuatro miembros iniciales fueron ampliando acuerdos con prácticamente todo el territorio de América del Sur, Centroamérica y México.

c) Desde inicios del siglo XXI, la región aumentó el número de acuerdos Norte-Sur (sobre todo con Estados Unidos y la Unión Europea).

BLOQUE	PAÍSES QUE LO INTEGRAN	FECHA DE CREACIÓN	FORMATO
Mercado Común Centroamericano MCCA	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.	1961-63	Actualmente es una Unión Aduanera. Pretende ser un Mercado Común.
Comunidad Andina de Naciones CAN	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. Asociados: Chile, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay Observadores: México y Panamá	1969	Unión Aduanera (desde 1995). Pretende ser un Mercado Común.
Comunidad del Caribe y el Mercado Común del Caribe CARICOM	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Grenadinas, Surinam, Trinidad y Tobago.	1973	Actualmente es una Unión Aduanera. Pretende ser un Mercado Común.
Mercado Común del Sur MERCOSUR	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Miembros asociados: Bolivia, Perú, Chile y Venezuela	1991	Actualmente es una Unión Aduanera imperfecta (existe lista de excepciones al AEC). Pretende ser un Mercado Común.
Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN	México, Estados Unidos y Canadá.	1994	ZLC
Grupo de los Tres G-3	Colombia, México y República Bolivariana de Venezuela	1994	ZLC

02.

LOS ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES Y REGIONALES

Los nuevos Acuerdos de Asociación

Los acuerdos de asociación que se han ido planteado con la Unión Europea y países y subregiones de América Latina se basan fundamentalmente en tres pilares: el comercio, la cooperación y el diálogo político. Las diversas experiencias por las que se está atravesando enfatizan en diferente grado de cada una de estas dimensiones. La idea fundamental es que una de las grandes ganancias del regionalismo a escala de la economía internacional radica en la

provisión de bienes públicos regionales (infraestructura, energía, gestión del agua; cuidado de cuestiones ambientales; investigación y desarrollo científico y tecnológico; mecanismos de integración social y combate a la pobreza), que sólo serán provistos adecuadamente si la dimensión cooperación de los acuerdos está convenientemente desarrollada. Estos acuerdos de «comercio más cooperación» desde el origen mismo del proceso de negociación, son más complejos de analizar que en el caso de un acuerdo preferencial de comercio tradicional. No es posible restringirse a los aspectos comerciales, aunque resulta esencial considerarlos así como ubicar el fenómeno de la integración económica en una perspectiva más amplia.

El interés manifestado por la Unión Europea en avanzar en los Acuerdos de Asociación con América Latina, por una parte se explica por la necesidad de tomar ventaja asegurándose las relaciones económicas con nuestra región en la competencia con Estados Unidos, al tiempo que de este modo aprovecha el impulso que este país ha dado a los procesos de liberalización con relación al comercio y a la inversiones.

Aunque con diferente grado de desarrollo, las negociaciones en pro de estos acuerdos se han dado en el MERCOSUR, los países andinos y Centroamérica.



MERCOSUR- Unión Europea

El MERCOSUR y la Unión Europea han venido negociando un área de libre comercio birregional desde abril de 2000. Desde 1995, las relaciones entre ambos bloques han estado guiadas por el Acuerdo Marco de Cooperación MERCOSUR-UE, firmado el 15 de diciembre de ese año, que entró en vigor el 10 de julio de 1999. Las negociaciones sobre aspectos no arancelarios comenzarían inmediatamente mientras que sobre aranceles y servicios, lo haría en julio de 2001. Entretanto, se esperaba mantener el diálogo con el MERCOSUR sobre aranceles, servicios, agricultura y otros puntos en vista de la ronda OMC.

El alcance y los objetivos del acuerdo se definieron en la primera ronda de negociaciones en abril de 2000 y en la Cumbre de Madrid de mayo de 2002.

El objetivo principal del Acuerdo Marco Interregional de Cooperación UE-MERCOSUR de 1995 era el fortalecimiento de las relaciones existentes y la preparación de las condiciones para la creación de una Asociación Interregional, que deberá tener en cuenta la liberalización del comercio de bienes y servicios, y también sentar las bases para una cooperación y un diálogo político más profundos.

Las negociaciones con el MERCOSUR apuntaban a un acuerdo considerado emblemático, en la medida que establecía la integración política, comercial y de cooperación entre dos bloques económicos. Además, puede decirse que tenía un contenido político, ya que la región se consideraba bajo el área de influencia de Estados Unidos. No obstante, pese a los casi 13 años de negociación, aún no puede cerrar el trato. En cambio, en diciembre de 2008, se produjo la cumbre UE – Brasil, país referente y contraparte de la Unión Europea en los acuerdos de cooperación.



RECOMENDACIÓN DEL PARLAMENTO EUROPEO DESTINADA AL CONSEJO, DE 12 DE MARZO DE 2009, SOBRE LA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA UNIÓN EUROPEA-BRASIL (2008/2288(INI))

Algunas de sus recomendaciones al Consejo son:

- + que la Asociación Estratégica entre la UE y Brasil se enmarque en el enfoque birregional y la visión global de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe (ALC), que constituyen la base de la Asociación Estratégica Birregional decidida en el ámbito de las cumbres UE-ALC;
- + que los mecanismos privilegiados de diálogo político resultantes de la Asociación Estratégica confieran un impulso a las relaciones con los distintos procesos de integración regional y entre dichos procesos, con miras a la salvaguarda de los valores de la Asociación Estratégica y al refuerzo del multilateralismo en las relaciones internacionales;
- + que la Asociación Estratégica confiera un nuevo impulso a la celebración del Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR, un objetivo estratégico de la UE para profundizar en las relaciones económicas y comerciales, así como para ampliar el diálogo político y la cooperación entre ambas regiones;
- + que la Asociación Estratégica implique un valor añadido real con respecto al actual Acuerdo Marco de Cooperación con Brasil, al actual Acuerdo Marco de Cooperación con MERCOSUR y al futuro Acuerdo de Asociación con MERCOSUR;
- + que los temas prioritarios de la agenda política de la Asociación Estratégica comprendan el fomento de estrategias comunes para hacer frente a los desafíos mundiales, incluidas, entre otras cosas, la paz y la seguridad, la democracia y los derechos humanos, el cambio climático, la crisis financiera, la diversidad biológica, la seguridad energética, el desarrollo sostenible y la lucha contra la pobreza y la exclusión;

Encarga a su Presidente que transmita la presente Recomendación al Consejo y, para información, a la Comisión y a los Gobiernos y los Parlamentos de los Estados miembros, así como al Presidente y al Congreso Nacional de la República Federativa de Brasil.”

—
[HTTP://WWW.EUROPARL.EUROPA.EU](http://www.europarl.europa.eu)

DIFICULTADES Y AVANCES DEL MERCOSUR EN LOS ACUERDOS EXTRAREGIONALES

Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay no han logrado ponerse de acuerdo para eliminar el doble arancel sobre los productos de terceros países que ingresan al bloque y pasan de un miembro al otro. La incapacidad para superar este tipo de diferencias entre otras, le impide avanzar en convenios extrarregionales. El bloque ha pospuesto tres veces la eliminación del doble arancel que actualmente pagan las mercancías que ingresan a la región y esto obstaculiza el avance de las negociaciones con Europa.

Por su parte, el MERCOSUR ha logrado acuerdos de preferencias arancelarias con India y con la Unión Aduanera de África Austral (conformada por Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia), y ha ampliado el acuerdo comercial con Chile, con la inclusión de los servicios, tal como se hará con Colombia.



COMUNIDAD ANDINA de NACIONES – Unión Europea

La Comunidad Andina de Naciones está integrada por Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia y se fundó el 26 de mayo de 1969, con el propósito de mejorar el nivel de vida de los habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social.

De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena. Los países andinos eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, donde las mercaderías circulaban libremente. Se liberalizaron también los servicios, especialmente de transporte, en sus diferentes modalidades.

En 1997, se creó la Comunidad Andina en reemplazo del Pacto Andino. En setiembre del 2007 se realizó la primera Ronda de negociación entre la CAN y la UE en Bogotá, para firmar un Acuerdo de Asociación (AdA). Las negociaciones continuaron hasta la cuarta Ronda en julio 2008, cancelada por la UE, la que retomó las negociaciones en forma bilateral con Colombia, Perú y Ecuador. Esto ha debilitado a la CAN y dejado afuera a Bolivia de estas negociaciones, país que a su vez ha mostrado no estar interesado en la firma de un TLC con la UE. .



Acuerdo de Asociación Unión Europea- Centroamérica

En 2004, en Guadalajara, México, durante la III Cumbre UE-AL, se acordó el establecimiento de un Acuerdo de Asociación entre la UE y CA. El 27 abril del 2006, el Comité para América Latina del Consejo de la UE, aprobó el inicio de las negociaciones para este Acuerdo de Asociación.

Pese a la resistencia mostrada por amplios grupos de la sociedad civil de varios países centroamericanos; debido a la fuerte creencia de que este Acuerdo de Asociación se transformará rápidamente en un simple TLC, las negociaciones gubernamentales han seguido adelante.

¿CUÁL ES LA RELACIÓN ENTRE GÉNERO Y LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN LA UNIÓN EUROPEA?

Los acuerdos de asociación económica deben en primer lugar reconocer el derecho de los países en desarrollo a protegerse de las subvenciones agrícolas de la UE así como a usar

otros instrumentos de política para garantizar su soberanía alimentaria y los medios de subsistencia de sus pequeños agricultores. Ello es imprescindible para evitar socavar los objetivos de desarrollo, social y ambientales, humanos y de los derechos de las mujeres.

La liberalización y la privatización de los servicios públicos como el agua, la energía, la educación y la salud, cuyo acceso es importante para el desarrollo humano y la potenciación de las mujeres, deben ser excluidas de las Negociaciones sobre comercio e inversiones de la UE..

En las negociaciones comerciales y de inversión de la UE, han participado de forma privilegiada las grandes empresas a fin de garantizar que las políticas de comercio estén al servicio de sus agendas.

No se han logrado desarrollar procesos transparentes, participativos que involucren democráticamente a las instituciones electas en los planos nacional y subnacional, así como a las organizaciones de la sociedad civil, en particular, los representantes de los grupos más vulnerables, que soportan el peso de las relaciones de mercado injusto y la injusticia social.

La importancia de los análisis de género de acuerdos como los mencionados guarda relación con las asimetrías en diversas magnitudes que presentan las regiones involucradas. No resulta irrelevante pues que la sociedad civil tanto de la UE como de los países latinoamericanos y las organizaciones de mujeres, se informen y construyan sus puntos de vista, críticas y propuestas, a las políticas y prácticas comerciales. Como hemos visto, la importancia que las mismas tienen para el desarrollo humano y la equidad de género, no pueden obviarse o dejarse en manos exclusivamente de técnicos, gobiernos y empresarios. En particular, en nuestro subcontinente existen además de grandes desigualdades sociales profundas desigualdades de género verificables a través de las estadísticas oficiales de cada país que deberían constituir una base de diagnóstico –entre otros- de los acuerdos, con la finalidad de contribuir a revertir esas situaciones. Específicamente, la política de la Unión Europea respecto a la equidad de género debería conducir a la incorporación de la igualdad de oportunidades para mujeres y hombres en todas sus políticas y actividades, incluidas las relaciones externas.

Los esfuerzos de transversalización de la perspectiva de género de la UE se desarrollan explícitamente en la ‘Estrategia Marco de la Comunidad sobre Igualdad de Género’ para el período 2001-2005, convirtiendo en uno de sus objetivos explícitos la incorporación de consideraciones sobre la equidad de género en las políticas internas de la Unión Europea y en sus relaciones externas con terceros países. En esta línea, los esfuerzos por universalizar esta perspectiva hacia el exterior se cristalizarían, fundamentalmente, a través de los acuerdos de cooperación para el desarrollo. Sin embargo, las más recientes políticas de la Unión Europea en este campo no mencionan las cuestiones de género en relación con el comercio. Esto es, los acuerdos comerciales no aparecen como áreas de aplicación de las políticas de género de la UE y de los estándares de igualdad de oportunidades. También la política laboral de la UE incluye instrumentos específicos que contribuyen a atender los objetivos de la igualdad de género, sin embargo, no ocurre lo mismo con las políticas de comercio.

► Una combinación poco frecuente: acuerdo de un bloque regional y Estados Unidos



Acuerdos comerciales entre Centroamérica y Estados Unidos

El Tratado de Libre Comercio para la República Dominicana y Centroamérica (CAFTA, por sus iniciales en inglés) es una iniciativa de comercio con los Estados Unidos suscripta en 2004 y que entró en vigencia en 2006. Históricamente, ese país ha sido el mayor socio comercial de Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

El CAFTA tiene como objetivo establecer una Zona de Libre Comercio entre las partes, de acuerdo a las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), buscando el estímulo, expansión y la diversificación del comercio; la eliminación de los obstáculos al intercambio de bienes y servicios y la promoción y protección de las inversiones, entre otros. El convenio cubre virtualmente cada tipo de exportación o intercambio comercial entre estos países y los Estados Unidos.

La región tiende a canjear un trato preferencial no recíproco acordado con los Estados Unidos – en el marco del Sistema General de Preferencias, cuotas de importación de azúcar y vestuario, y la llamada Iniciativa de la Cuenca del Caribe – por un nuevo régimen donde el trato preferencial se basa en la reciprocidad, no obstante las asimetrías entre Estados Unidos y Centroamérica.

El Tratado ha desatado fuertes controversias en los países involucrados. Diversos movimientos sociales de la región se han manifestado en contra de la suscripción del acuerdo. En Costa Rica, las presiones derivaron en la celebración de un referéndum de consulta ciudadana sobre la participación en el acuerdo (octubre de 2007), que tuvo como resultado la aprobación del acuerdo por estrecho margen, en el marco de acusaciones de fraude e intervención gubernamental en el proceso electoral.

► TLC entre países latinoamericanos y Estados Unidos

A comienzos del siglo XXI, y fundamentalmente después de los atentados contra las Torres Gemelas en 2001, la política internacional de Estados Unidos se centró en la llamada “Guerra al Terrorismo” y su atención se focalizó en Medio Oriente, tras la agresión a Afganistán (2001) e Irak (2003). Con respecto a la región, los intereses parecen estar menos basados en la geopolítica y la ideología. Las preocupaciones contemporáneas de Estados Unidos respecto a la región parecerían concentrarse en cuestiones prácticas de comercio, finanzas, energía y otros recursos.

Estados Unidos tiene Tratados de Libre comercio con México (junto a Canadá, desde 1994 en el TLCAN) y Chile (2003). Los países de Centro América (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y República Dominicana firmaron en mayo de 2004 un TLC denomina-

do CAFTA – RD. En 2004, Estados Unidos comenzó negociaciones con tres países andinos: Colombia, Perú y Panamá.

Con el tiempo los acuerdos de libre comercio fueron incorporando nuevas materias y normativas, por un lado extendiendo la liberalización del ámbito de los bienes al ámbito de los servicios, pero también incorporando temas nuevos.

Las áreas principales involucradas en la negociación han sido:

- + comercio de bienes
 - programa de liberación arancelaria
 - reglas de origen
- + normas técnicas
- + comercio de servicios
- + inversión
- + propiedad intelectual
- + compras del sector público
- + solución de controversias

La propuesta y puesta en marcha de negociaciones para la firma de estos acuerdos han resultado sumamente controvertidos en la región. La principal razón es que muchas veces el principal interés de Estados Unidos no está en el objetivo tradicional de conseguir o consolidar mercados para la exportación, sino en obtener acceso y control a los recursos naturales y energéticos (petróleo, gas, biodiversidad y agua), expandir sus inversiones con las reglas más favorables a sus intereses, ingresar al sector de los servicios que en muchos países se encuentran bajo la órbita del Estado, obtener acceso irrestricto a las compras que realizan los gobiernos, asegurar el cobro de elevadas regalías por patentes.

El SELA refiriéndose a los TLCs que firma EEUU con los países de la región, sostiene que éstos, además, le garantizan apoyos políticos: “son un medio para ejercer presión sobre los demás socios involucrados en las negociaciones del ALCA y de la OMC, ya que proporcionan mecanismos para ayudar a las industrias estadounidenses en transición, apoyar a los países que cooperen con EEUU en la lucha contra las drogas y el terrorismo, y alentar a terceros países que participen en otras iniciativas en materia de política exterior” (Antena N° 71 de SELA).

La relación comercial entre los países latinoamericanos y Estados Unidos se ha realizado, además, mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y los Programas de apoyo con objetivos explícitos.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) fue instaurado en Estados Unidos en 1974. Los países elegibles tienen libre acceso en aproximadamente 4.650 posiciones arancelarias. En relación a los productos beneficiarios de este sistema solo algunas posiciones arancelarias agrícolas son seleccionadas para entrar bajo el SGP. Actualmente son 118 los países elegidos beneficiarios del SGP incluidos todos los países de América Latina y el Caribe, excepto Cuba y Chile.

Los Programas de Apoyo son concesiones unilaterales con objetivos específicos para ciertos países y regiones. Son programas cuyas ventajas para los beneficiarios están a mitad de camino entre el SGP y los TLC. Está vigente la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), implementada en el año 1984 y modificada en 1990. También la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPDEA), que amplía los beneficios regionales de los programas anteriores a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú a partir del año 1991 con el objetivo de reducir la producción y tráfico de narcóticos. Tanto estos programas como los del SGP tienen validez por 2 años y necesitan ser renovados por el Congreso de Estados Unidos periódicamente.

03.

RELACIONES COMERCIALES SUR-SUR EN AMÉRICA LATINA

Un acuerdo de integración económica continental debería tender a preservar el poder de los países para generar proyectos nacionales de desarrollo, con base en el principio de preocupaciones comunes y responsabilidades diferenciadas.

No obstante, no debe olvidarse que, pese a las intenciones, la definición de un proyecto de alcance continental depende de factores internos a cada uno de los países: de sus diferentes grupos de presión, de sus intereses locales, de su fuerza relativa. Todo esto condiciona las decisiones y los esfuerzos. De todos modos, también es cierto que junto a la proliferación de una red de distintos tipos de acuerdos y tratados comerciales, el proyecto de una integración económica con alcance continental ha permanecido vivo en el imaginario colectivo latinoamericano.



Unión de Naciones Suramericanas - UNASUR

La reunión que dio lugar a la creación de la UNASUR fue la I Cumbre de Presidentes Sudamericanos realizada en Brasilia en 2000, bajo el patrocinio del gobierno de Fernando Henrique Cardoso (1995-2003). En aquel entonces, Brasil buscaba liderar el proceso de incorporación de los territorios de América del Sur al mercado globalizado y extender la actuación de sus grandes empresas. La II Reunión de Presidentes Sudamericanos realizada en Guayaquil (Ecuador) en 2002, continuó los debates sobre la propuesta pero sin definición clara de su rumbo y su institucionalización.

Recién a partir de 2003, con la llegada al gobierno de Lula da Silva, la propuesta de integración Suramericana entró en una nueva etapa: se modificó el propósito inicial, la metodología y las formas de buscar su consolidación. Manteniendo la meta de mejorar la inserción en el mercado internacional, adquirió también un sentido regional, de construcción de un mercado que buscó ampliar los ámbitos nacionales y potenciar la capacidad productiva de la región, permitiendo mantener el liderazgo de Brasil.

Con la III Cumbre realizada en Cuzco (Perú), en diciembre de 2004, se instauró finalmente la Comunidad Suramericana de Naciones.

También entre las definiciones de la UNASUR se encuentra la creación de un Parlamento Sudamericano. Todas estas definiciones, le han ido dando un carácter de articulación políti-

ca al bloque, que incluye el objetivo explícito de profundizar la democracia en una región que aún tiene heridas abiertas por las dictaduras militares de los años ´70-´80.

El Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas se firma en Brasilia, el 23 de mayo de 2008. UNASUR está formada por doce países de América del Sur e incluye en su formación a las naciones miembro del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, con Venezuela en proceso de adhesión) y las de la Comunidad Andina de Naciones, además de Chile, Guyana y Surinam.

Partiendo del actual entramado de acuerdos y negociaciones bilaterales y subregionales, se pretende avanzar hacia la integración comercial, utilizando como base los acuerdos ya existentes.

UNASUR posee una agenda amplia, que comprende aspectos políticos, asuntos culturales, temas económicos y comerciales. Sin embargo, los mayores avances han estado ligados a la infraestructura física de la región y al debate sobre la matriz energética para el sub-continente.

El proyecto denominado IIRSA – Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana, se ha tornado parte extremadamente importante de esta negociación. Se trata de un programa de inversiones, que pretende interconectar las comunicaciones y la infraestructura en la región, especialmente la integración de carreteras, vías fluviales, puertos y aeropuertos. La propuesta se halla orientada a facilitar el transporte de la producción agrícola y los recursos naturales (maderas, minerías, etc.) destinados a la exportación.

Paralelamente, un tema que está ganando centralidad en la agenda de discusión es la matriz energética de la región, dado los intereses divergentes entre los miembros de la UNASUR. Los países eminentemente productores de petróleo y gas como Venezuela, Bolivia y ahora Ecuador, se enfrentan a Brasil y Argentina y, en general, a los países productores de petróleo en menor escala, ya que éstos están interesados en diversificar sus fuentes energéticas. En particular, el mayor debate se da en torno a la producción de agrocombustibles, a partir de la caña de azúcar y también de otros productos vegetales como soja, palma, mamona, etc.

Ambos tipos de combustibles (fósiles y agrocombustibles) representan matrices diferentes y forman parte de las disputas regionales cada día más fuertes, que incluyen también conflictos por el uso de fuentes de energía hidroeléctrica (especialmente en los casos de las hidroeléctricas de Yaciretá e Itaipú construidas la primera entre Paraguay y Argentina, y la segunda entre Paraguay y Brasil; y de Bolivia con Brasil por la construcción de diques en el Río Madera).

La I Cumbre Energética Suramericana realizada los días 16 y 17 de abril de 2007 en la Isla de Margarita (Venezuela) demostró justamente la extrema prioridad que los temas de la integración física y energética han tomando en el proceso integrador sudamericano.

“...el tema de la matriz energética está imbricado al del modelo productivo para la región, puesto que ya no se trata de propuestas o alternativas de desarrollo nacionales sino de la matriz regional que las corporaciones transnacionales han venido diseñando. Y éste es seguramente el elemento más importante de la disputa actual en la UNASUR. Así, el quiebre o no de los principios neoliberales para la integración regional es actualmente un importante divisor de aguas entre los gobiernos en el rumbo de las disputas sobre los posibles “modelos de desarrollo” para la región”.

—
RODRÍGUEZ, G. (2009)

A pesar que la Declaración de Cuzco, los documentos oficiales se refieren de forma general a los derechos sociales, especialmente en torno al tema de las migraciones, pero no mencionan específicamente los derechos de las mujeres. En este sentido, UNASUR no ha entrado con mucho énfasis en los temas que hacen a la llamada “integración de los pueblos”.

La reciente creación de una Secretaría permanente para el acuerdo y la constitución de grupos de trabajo específicos que ya han sido propuestos, incluyendo un grupo de género, pueden ser la oportunidad para que se avance en el tratamiento de estos temas específicos.

El lanzamiento de la propuesta para la creación de mecanismos institucionales de participación de la sociedad civil, pueden representar una oportunidad importante para el avance de las propuestas de interés de los movimientos sociales que están actualmente aceptando el desafío de la participación.



ALBA – Alternativa Bolivariana para las Américas

El ALBA, proyecto liderado por Venezuela, surge directamente en contraposición al ALCA – Área de Libre Comercio de las Américas, y por este motivo tiene características muy diferentes a la UNASUR. Así, desde su inicio, el ALBA tiene una clara intención de superar la lógica de los acuerdos de “libre comercio”, incluyendo para esto los aspectos culturales, de solidaridad y de complementariedad entre los países parte del acuerdo, más que los temas comerciales. Es decir, no se trata de acuerdos que buscan la liberalización progresiva del comercio y las inversiones en los países sino que sus objetivos son fundamentalmente políticos aunque también económicos.

Así, en un contexto de resistencias al ALCA, en 2004, el gobierno de Venezuela, que venía ensayando formas cada día más intensas de enfrentamiento con EE.UU., lanza la propuesta del ALBA. Ella surge con la inspiración y a partir de aportes y formulaciones de los movimientos sociales de resistencia al ALCA en la región. De este modo, el ALBA se ha ido conformando como un acuerdo de intercambio de productos y servicios entre los países firmantes del acuerdo en un sistema que priorice la solidaridad y cooperación en contra de la lógica del mercado.

Con esas características, se firma en diciembre de 2004 el primer acuerdo del ALBA entre Venezuela y Cuba. Posteriormente se continuaron firmando acuerdos en este marco y ampliando este primero, para incluir la participación de Bolivia (2006) que incorporó el concepto de TCPs – Tratados de Comercio de los Pueblos, con inclusión de la reciprocidad comercial y de inversiones.

En enero de 2007, se firmó dentro del espíritu de esta propuesta, el acuerdo con Nicaragua, que también forma parte del MCCA/SICA– Mercado Común Centroamericano/ Sistema de Integración Centroamericana, y que recientemente aprobó su entrada al CAFTA-DR – Área de Libre Comercio de Centroamérica y República Dominicana con EE.UU., lo que puede generar serias contradicciones y encrucijadas.

Por todo esto, para comprender el alcance y los objetivos del ALBA se impone la realización de un análisis político en el contexto latinoamericano, ya que la propuesta ha ido cambiando y ofreciendo nuevas perspectivas y proyectos concretos en la medida de los cambios y circunstancias políticas. Tales perspectivas novedosas van desde la creación de una empresa petrolífera (Petrosur), de un canal de televisión para América Latina (Telesur) y ahora del Banco del Sur, además de numerosos programas y misiones de apoyo a la alfabetización, asistencia médica oftalmológica, apoyo técnico en el área energética, agrícola, militar, entre otras.

Sin embargo, y a pesar de que en los llamados Principios rectores del ALBA se le otorga “una importancia crucial a los derechos humanos, laborales y de la mujer, a la defensa del ambiente y a la integración física”, los aspectos de género no aparecen explícitamente tratados en los acuerdos firmados. De hecho, no se hace en ellos, como tampoco en los textos de la Unión Suramericana de Naciones, referencia a ninguna medida que tenga por objetivo la igualdad entre hombres y mujeres o que considere las desigualdades de género para tratar su superación.

UNASUR Y ALBA

¿Procesos de integración regional alternativos?

Es difícil responder a esta cuestión porque si bien puede decirse que lo son –o pueden serlo- ambas propuestas son muy diferentes y llevan en sí innumerables contradicciones, al tiempo que se realizan en el seno de sociedades con fuertes disputas de intereses por el “modelo de desarrollo” en implementación en la región.

Los lineamientos de políticas asumidas en las últimas décadas por los países de América Latina, cambiando el modelo llamado de sustitución de importaciones, llevaron a estas economías a un estado de des-reglamentación y deterioro.

La apertura de los mercados financieros y el impulso del modelo agro-industrial exportador o destinado a la extracción de minerales y madera, y en algunas regiones, de pequeñas industrias de montaje textil y electrónicas, ha traído fuertes impactos en la precarización del trabajo, especialmente el femenino, y también ha generado un importante deterioro ambiental.

Es a partir de esta situación del modelo productivo diseñado fundamentalmente por las compañías transnacionales, con fuertes intereses en favorecer un modelo integrador específico, que las propuestas alternativas explicitadas por la mayoría de los gobiernos de la región han sido creadas e implementadas.

Evidentemente las contradicciones y tensiones no son pocas, inclusive contando con fuertes diferencias en la orientación política de los gobiernos, algunos pocos con tendencias conservadoras y varios con diversos grados de voluntad política para transformaciones substanciales.

La disputa por el camino que seguirá la integración regional es el punto crucial del momento político que vive América del Sur. Sin embargo, el carácter “alternativo” -o no- de estas propuestas deberá surgir de los conflictos en juego al diseñarse la matriz productiva regional, que hasta el momento continúa orientada a la exportación de productos primarios.



04.

GÉNERO Y ACUERDOS COMERCIALES

Desde los años noventa, diferentes organizaciones de mujeres y feministas, redes regionales e internacionales han focalizado su trabajo en el análisis y la evaluación los impactos de los tratados comerciales sobre las mujeres y las relaciones de género.

No se trata de una tarea sencilla, debido a que es difícil distinguir entre los efectos de la apertura económica y de otras políticas. Además, los contextos institucionales, las culturas, los regímenes políticos, constituyen elementos previos y centrales para la concreción de unos u otros resultados: formas de gobierno, prácticas políticas y sindicales, relaciones de género articuladas con la legislación existente, las prácticas, el contexto económico.

En cada caso, es imprescindible incorporar la diversidad de las situaciones femeninas, aprovechando la riqueza del concepto de relaciones de género, relaciones sociales histórica, geográfica y culturalmente determinadas.

El análisis de los acuerdos implica la reflexión, al menos, en tres niveles:

1. la relación entre comercio y crecimiento económico y bienestar: ¿La redistribución de los recursos hacia el sector exportador, las ventajas tributarias o exoneración de tarifas, sacrifican los servicios sociales? ¿Existen cambios en la asignación presupuestal de los Gobiernos? ¿De qué manera los acuerdos comerciales impactan en la distribución del ingreso y la pobreza? ¿Cómo se ven afectados los hogares donde se ubican las mujeres?
2. el mercado de trabajo: ¿qué sucede con el empleo femenino, las brechas salariales y segregación ocupacional tras la entrada en vigencia de un nuevo acuerdo?
3. aspectos socioeconómicos y ambientales: qué sucede con la seguridad alimentaria, el empoderamiento de las mujeres, las estrategias de sobrevivencia, el tiempo de trabajo no remunerado de las mujeres.

Con respecto al análisis del tipo (2), entre 2006 y 2008, la Red Internacional de Género y Comercio, Capítulo Latinoamericano investigó el tipo de inserción laboral que promovía el comercio internacional para hombres y mujeres de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Uruguay, considerando sus principales socios comerciales.

El estudio concluyó que las políticas comerciales por sí solas no contribuyen a diversificar las estructuras productivas ni a generar empleo femenino adicional. El comercio internacional no absorbe una proporción importante del empleo total y en particular, no lo hace respecto al empleo de las mujeres en esos países, porque las exportaciones se concentran en pocas ramas éstas tienen poco contenido de empleo femenino. Esta conclusión se relativiza en el caso de Colombia y México por efecto de la importancia de la industria de la vestimenta y la maquila. Por su parte, las importaciones amenazan sobre todo al empleo femenino con niveles educativos medio y alto.



Contenido de empleo por socios comerciales

Asimismo, se encontró que el contenido de empleo femenino en actividades vinculadas al comercio de exportación tiende a ser de baja escolaridad o de menor educación que la que presenta el promedio de las mujeres ocupadas. En la medida que no alcanza mayores niveles de diversificación, el crecimiento del comercio en la región no ha contribuido a romper la segregación, ni ha aprovechado las condiciones de calificación de la oferta de trabajo femenina.



En Argentina...

...el empleo femenino asociado a las exportaciones se concentra principalmente con la Unión Europea (se trata de mano de obra de menor calificación) y luego en el MERCOSUR. Los socios que siguen en importancia son Estados Unidos y Chile, que presentan un perfil de escolaridad más elevado. Por su parte, los empleos amenazados por las importaciones recibirían un mayor impacto del comercio con MERCOSUR, Unión Europea y Estados Unidos. Nuevamente, este último socio, y contrariamente a lo ocurrido con las exportaciones, la Unión Europea, se presentan como las regiones donde el contenido de empleo afectado es de mayor nivel educativo.

Los países andinos y Chile, a diferencia de lo observado para las exportaciones, son las regiones con un contenido de empleo de nivel educativo más bajo.



Para Brasil...

...los socios más importantes en términos de empleo femenino son la Unión Europea (UE) y Estados Unidos. El empleo contenido en las exportaciones hacia la UE y China es el que muestra menor nivel educativo (65% del nivel bajo en el empleo femenino total). Estos resultados se explican básicamente por la especialización de la economía brasileña frente a estos socios, caracterizada por las exportaciones de bienes agrícolas y minerales. Respecto a Estados Unidos, el nivel educativo de la mano de obra femenina presenta un patrón más próximo a los países latinoamericanos, lo cual se explica por el mayor peso de los productos manufacturados en sus exportaciones. Con relación a las importaciones, la UE y Estados Unidos se presentan como las regiones en que el empleo femenino amenazado tiene un nivel educativo más alto. En el otro extremo, para MERCOSUR, CAN, Chile y México, el peso de los empleos de educación alta y media es relativamente menor (a raíz de que comprende importaciones de bienes menos elaborados).

De manera que tanto la intensidad del empleo con relación a cada socio comercial como su nivel de calificación está ligado a la predominancia de los tipos de productos.



Para Colombia...

la distribución del empleo femenino por socio, tanto en exportaciones como en importaciones, se concentra fuertemente en el intercambio con Estados Unidos, seguido por el que se verifica con la UE. En el caso de las exportaciones, el empleo es de baja calificación, mientras que en las importaciones, se trata de empleos de media y alta escolaridad. La particularidad presentada

en este caso respecto al análisis de los demás países, es que los puestos de trabajo femeninos con relación a los de los hombres en el intercambio con Estados Unidos, tienen una considerable participación: 44,3% en las ventas y 34,2% en las compras. Esta situación responde a la importancia del sector de fabricación de prendas de vestir en el intercambio con este socio.



Para Chile...

... el mayor impacto está dado por las exportaciones a la UE y Estados Unidos. En el caso de las importaciones el que más se destaca es China que concentra 29,5% del total. La primera observación relevante es que el contenido de empleo femenino es superior en el caso de las exportaciones que de las importaciones. En efecto, en el año 2003 el contenido para el total de las exportaciones alcanzó a 8,1 personas versus el 4,9 registrado para las importaciones. Asimismo, en todos los casos de socios comerciales, con la excepción de China, el contenido de empleo femenino de las exportaciones supera al de las importaciones. En el caso de China se produce el fenómeno inverso, donde el contenido femenino de las exportaciones alcanzó a 6 personas y el de las importaciones a 18,9 personas, lo cual puede relacionarse con la importancia que adquiere en el total las importaciones las prendas de vestir (25% del total). Por regiones, las exportaciones con mayor intensidad de empleo es Estados Unidos (10.5) seguido por México.



Finalmente en Uruguay...

los socios comerciales más importantes son Estados Unidos, MERCOSUR y Venezuela, y la Unión Europea. El intercambio con estos socios impacta de forma relativamente pareja en el empleo femenino vinculado al comercio exportador: ninguno tiene una incidencia más destacada que otro. En cambio, del lado de las importaciones, debido al tipo de productos adquiridos por Uruguay, los socios cuyo aumento de sus ventas tendría un mayor impacto negativo sobre el empleo femenino serían MERCOSUR y Venezuela, luego India+China y Sudáfrica. Las regiones que muestran un mayor nivel educativo del empleo para las exportaciones son el MERCOSUR y Venezuela, seguido por Estados Unidos y finalmente la UE. Esto último refleja nuevamente, la característica de un modelo de intercambio norte-sur con cierta especialización en bienes primarios. Del lado de las importaciones, las escolaridades más avanzadas están mayormente representadas en las actividades que compiten con productos de Estados Unidos y México, seguidos por los del MERCOSUR+Venezuela.

Como la pauta comercial no se diferencia demasiado por socio, los resultados son bastante similares si se profundiza la relación comercial con uno o con otro.

En la medida que no alcanza mayores niveles de diversificación, el crecimiento del comercio en la región no ha contribuido a romper la segregación, ni ha aprovechado las condiciones de calificación de la oferta de trabajo femenina.

En este sentido, las políticas de liberalización comercial parecen haber consolidado patrones de inserción externa (en términos del tipo de producto exportado o del sesgo que imponen determinados socios comerciales) que impactan en la producción, sin dinamizar el empleo, sin promover su mayor calificación y sin amortiguar la segregación de género. Ante estas condiciones, resulta difícil pensar que el comercio por sí mismo sea vehículo de efectos que contribuyan con la equidad social y de género.

— AZAR, P., ESPINO, A, Y SALVADOR, S. (2008)

05.

CONCLUSIÓN

La distribución equitativa de las potenciales ganancias del comercio no queda automáticamente asegurada con la negociación de acuerdos comerciales. La secuencia en las etapas de la liberalización comercial debería tomar en cuenta su impacto en las posibilidades de crecimiento económico de los países involucrados, sobre todo, cuando tienen diferentes grados de desarrollo.

Asumir un proyecto que incrementa la interconexión entre países, requiere internalizarlo por completo en las agendas de políticas públicas y de decisiones de agentes locales. Esto es, elaborar una estrategia económica debatida y asumida conjuntamente por todos los actores involucrados.

Asegurar la eficacia de las políticas implica considerar desde su formulación, los obstáculos a la participación de los diferentes actores sociales en el proceso de toma de decisiones y en particular, de las mujeres en el ámbito laboral, empresarial y en general, de lo público.

El desarrollo exitoso de un patrón comercial supone el aumento de la competitividad y ello no resulta automáticamente de la liberalización comercial, sino que se apoya en esfuerzos deliberados de los distintos agentes y particularmente del Estado.

La integración económica regional puede ser la plataforma para estrategias de complementación productiva que permita abrir mejores perspectivas para la generación de empleo de calidad y estable. No se trata exclusivamente de regulaciones comerciales sino de modificar las estructuras productivas locales y tomar decisiones en torno al tratamiento de las asimetrías estructurales.

Para que las políticas cumplan con objetivos de eficiencia y justicia, su elaboración no puede dejar de considerar en qué medida el rol reproductivo de las mujeres y las desigualdades de género impiden que éstas se beneficien de posibles ganancias de una política de cooperación tecnológica, o de la promoción de cadenas productivas que involucren transnacionales y producciones locales más pequeñas. Al mismo tiempo, la búsqueda de un círculo virtuoso entre comercio y desarrollo requiere evitar que la feminización de los sectores productivos relacionados al comercio perpetúe las asimetrías de género existentes. Estas cuestiones conducen a la necesidad de pensar qué tipo de institucionalidad se requiere para acompañar y guiar estos procesos.

Género, mercado laboral y comercio se vinculan a través de la pauta comercial y la segregación laboral de género. La pauta comercial se halla ligada a las estructuras productivas y a las políticas orientadas a los cambios en las mismas. Estas pueden condicionar la diversificación de las importaciones y las exportaciones, la incorporación de tecnología o conocimientos, los niveles de calificación de la mano de obra ocupada. Las decisiones sobre acuerdos comerciales con regiones y países pueden radicar en la ampliación de los rubros característicos de la pauta exportadora tradicional de cada país u orientarse a cambios en las especializaciones y a la diversificación de la producción, que estimule la creación de empleo y de empleo de mejor calidad. Los resultados obtenidos refuerzan la necesidad de estudios empíricos para realidades específicas. No es posible

generalizar en torno a impactos de género de los acuerdos comerciales. Para contribuir a la construcción de alternativas se requiere:

- + Articular el análisis de género y la investigación sobre las negociaciones comerciales bilaterales, regionales e internacionales, identificando sectores clave con relación al comercio de bienes, tanto en referencia a los sectores exportadores como aquellos sensibles a la competencia de las importaciones.
- + Ampliar el campo de investigación al comercio de servicios, las inversiones, los derechos de propiedad intelectual

PARA REFLEXIONAR... ¿DESIGUALDADES POCO VISIBLES?

1. Las negociaciones comerciales y de inversión que enfrenta su país en la actualidad o las que ya se han aprobado podrían afectar el crecimiento económico y bienestar. Ud. cree que:

- + ¿La redistribución de los recursos hacia el sector exportador, las ventajas tributarias o exoneración de tarifas se hace en desmedro de los servicios sociales?
- + ¿Qué oportunidades se abren o que amenazas se advierten respecto al empleo femenino y los ingresos laborales?
- + ¿Las negociaciones afectan de alguna forma la seguridad alimentaria?
- + ¿Las estrategias económicas derivadas del acuerdo afectarán o están afectando el tiempo de trabajo no remunerado de las mujeres?

2. Frente a las nuevas estrategias comerciales

- + ¿Se consideran en el aumento de la competitividad esfuerzos deliberados de los distintos agentes y particularmente del Estado?
- + ¿Se toman en cuenta sus impactos potenciales o efectivos en la igualdad de género para adecuar las regulaciones nacionales y preservar su capacidad de perseguir objetivos sociales y de desarrollo, incluyendo la igualdad de género?

3. Frente a las nuevas estrategias comerciales

- + ¿Muestran capacidad de modificar las estructuras productivas locales y de las asimetrías estructurales?
- + ¿Se asegura la participación de los diferentes actores sociales en el proceso de toma decisiones y en particular, de las mujeres?

Bibliografía

ABRAMO, L. (2006)

“Trabajo decente y equidad de género en América Latina”

OIT

ASC (2005)

“OMC, las desigualdades Norte/Sur y la geopolítica del desarrollo: Las negociaciones de NAMA y el impacto en América Latina y el Brasil”.

Observatorio Social de la Alianza Social Continental. São Paulo.

AZAR, P. (2004)

“Una mirada a la apertura comercial desde la perspectiva de género: impactos sobre el mercado de trabajo (1991-2000). Los casos de Argentina, Brasil, Colombia y Uruguay”,

Capítulo Latinoamericano de la Red de Género y Comercio (IGTN-LA).

AZAR, P., ESPINO, A. Y SALVADOR, S. (2008)

“Los vínculos entre comercio, género y equidad. Un análisis para seis países de América Latina”

IGTN-LA. | <http://www.generoycomercio.org/areas/investigacion/Azar-Espino-Salvador.pdf>

BARLOW, MAUDE (2001)

“El Área de Libre Comercio de las Américas y la amenaza para los programas sociales, la sostenibilidad del medio ambiente y la justicia social en las Américas”.

En: El ALCA en debate. Una perspectiva desde las mujeres (ed. Norma Sanchís). Buenos Aires: Biblios

BENERÍA, L. (2003)

“Introducción. La mujer y el género en la economía: Un panorama general”, en de Villota, P.: “Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de su impacto sobre las mujeres”

Icaria Editores.

BIDEGAIN PONTE, NICOLE (2008)

“Comercio y Desarrollo en América Latina: el orden de los factores altera el producto”.

CIEDUR/ IGTN-LA

BIZZOZERO, L. Y VAILLANT, M.(2003)

El Acuerdo de Asociación entre Mercosur y la Unión Europea: Una Lenta y Larga Negociación en Relaciones Económicas UE-América Latina.

ICE. Abril 2003. Número 806. <http://www.revistasice.com/>

CARRASCO, C. (2001)

“La sostenibilidad de la vida Humana: ¿Un asunto de mujeres?”

Revista, N^o 82, pp. 1-26, Icaria Editorial.

CARRASCO, C. (2006)

“La economía feminista: una apuesta por otra economía”

Ponencia.

CARTWRIGHT-SMITH, D. Y KAR, D.(2008)

“Working Paper of Global Financial Integrity, Center for International Policy (CIP)”

En “Flujos financieros ilícitos de países en desarrollo: 2002-2006”

CASTRO ROMERO, V. (2008)

“Los trabajos de las mujeres en la Floricultura”

IGTN-LA.

CEPAL (2001)

“Panorama social de América Latina 2000–2001”

CEPAL

CEPAL (2003)

“Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2002-2003”

CEPAL

CEPAL (2004)

“Desarrollo productivo en economías abiertas”

CEPAL

CEPAL (2005)

“Objetivos de desarrollo del milenio: una mirada desde América Latina y el Caribe”

Coordinadores: José Luis Machinea, Alicia Bárcena, y Arturo León, CEPAL.

CEPAL (2006)

“Migración internacional de latinoamericanos y caribeños en iberoamérica: características, retos y oportunidades”

Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) - División de Población de la CEPAL.

CEPAL (2007)

“Estadísticas de género”

CEPAL

CEPAL (2008)

“Transformación productiva con equidad: 20 años después”

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.

CEPAL (2008)

“La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007”

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile

CHIAPPE, M. (2007)

“La cadena productiva del maíz” en IGTN: “Estudios de casos que destacan la dinámica de género en torno a la agricultura, el comercio y la soberanía alimentaria”

IGTN-LA e Instituto para la Agricultura y la Política Comercial (IATP), con el apoyo de Fundaciones Ford, Boell; Ebert e a Hivos.

CRUZ, C. (2007)

“Género desarrollo y derechos humano”

América Latina Genera-PNUD.

DURANO, M. (2003)

“The marketisation of social reproduction in the new service-led economy” en “Social Watch Report The Poor and the Market, The Third World Institute”

Social Watch

ELSON, D. (2007)

“International Trade and Gender Equality: Women as Achievers of Competitive Advantage and as Sources of Competitive Advantage”

Documento preparado para International Symposium on Gender at the Heart of Globalization Paris.

EURODAD (2008)

“Eurodad fact sheet: Capital flight diverts development finance”

Disponible en: <http://www.eurodad.org/whatsnew/reports.aspx?id=2270>

ESPINO, A. (2006)

“Una perspectiva obstinada. Liberalización comercial y financiera como motor del desarrollo”

en López, C.; Espino, A., Sanchís, N. Todaro, R.: América Latina un debate pendiente. Aportes a la economía y a la política con una visión de género, pp. 97-130, REPEM-DAWN-IFC.

FALL, Y. (2003)

“Género y pobreza” en Villota, P.: “Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de su impacto sobre las mujeres”

pp. 111-128, Icaria Editores.

FONTANA, M., JOEKES, S. Y MASIKA, R. (1998)

“Global trade, expansion and liberalization: gender issues and impacts”

BRIDGE Report 42, Institute of Development Studies, University of Sussex.

GÁLVEZ, T. (2005)

“Flexibilidad laboral ¿Quiénes y cómo se flexibilizan?”

ponencia presentada en el Seminario Género y economía: Desafiando fronteras. Desarrollo de la disciplina y de las políticas públicas, Centro de Estudios de la Mujer. Santiago, Chile. Mayo de 2005.

HAUSMANN, R., TYSON, L. Y ZAHIDI, S (2007)

“The Global Gender Gap Report”

Word Economic Forum

INSTITUTO DE ECONOMÍA (1999)

“Informe de Coyuntura 1998-1999”

Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Universidad de la República.

IPES (2008)

“¿Los de afuera? Patrones cambiantes de exclusión en América Latina y el Caribe”

JARAMILLO, P. (2007)

“La relación entre comercio internacional, alimentación y agricultura desde una perspectiva de género. La industria de las flores. El caso colombiano”.

IGTN-LA.

JOLLY, S. (2005)

“Género y migración. Colección de recursos de apoyo”

BRIDGE

KABEER, N. (1998)

“Papeles triples, papeles de género y relaciones sociales: el subtexto político de los sistemas de capacitación sobre el concepto de género”

En “Realidades trastocadas. Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo”, Paidós, México

KABEER, N. (2006)

“Gender Equality and women’s empowerment: a critical analysis of the third Millennium Development Goal”

Gender & development, Oxfam.

KAPOOR, S

“Los recursos que fluyen de los pobres a los ricos” en “Arquitectura Imposible”

Informe 2006 Social Watch, <http://www.socialwatch.org/>

KRUGMAN, P. Y OBSTFELD, M.

“Economía Internacional : Teoría y Política”

ed. Madrid: Addison-Wesley.

LÓPEZ ACCOTTO, A. (1997)

“Género y desarrollo: el círculo vicioso de la interdependencia desigual”

en Revista Leviatán, N° 67, Madrid.

LÓPEZ MÉNDEZ, IRENE (2005)

“Género en la Agenda Internacional del desarrollo”

Revista Académica de Relaciones Internacionales, Núm. 2. UAM-AEDRI

MACHADO, D. (2007)

“Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centroamérica: Análisis y consecuencias”

Observatorio de Multinacionales en América Latina , Asociación Paz con Dignidad.

MACKENZIE T. (2007)

Gender Implications of the European Union - Central American Association Agreement_ Central America Women’s Network (CAWN)

WIDE. November 2007

MARINAKIS, A. (1999)

“Género, pobreza y empleo en los países del Cono Sur: interrelaciones y estado de situación”

N° 112, OIT y ETM

MARTIN, H. Y SCHUMANN H. (2000)

“La trampa de la globalización”

Editorial Taurus

MILOSAVLJEVIC, V. (2007)

“Estadísticas para la equidad de género. Magnitudes y tendencias en América Latina”

Serie Cuadernos de la CEPAL N° 92

OIT (2008)

“Trabajo Decente. Competencias y emprendimientos:
Reducir la brecha tecnológica y las desigualdades de género”

OIT, Ginebra.

OXFAM (2004)

“El Arroz se quemó en el DR-CAFTA”

www.cispes.org/cafta/observatorio_cafta.pdf (acceso febrero de 2008)

(2005)

“Echar la puerta abajo. Por qué las negociaciones en la OMC amenazan
a los campesinos de los países pobres”

Informe Oxfam Internacional y Comercio con Justicia.

(2004-2005)

“Resumen de Prensa, versión electrónica.”

en Sanchís, N. (2005): “Los mapas del comercio Una mirada sobre las geografías cambiantes de América Latina”

PINEDA, R.; PÉREZ-CALDENTEY, E.; TITELMAN, D. (2009)

“The current financial crisis: Old wine in new goatskins or is this time different for Latin America?”

Development Studies Section, CEPAL.

PNUD-URUGUAY (2008)

“Política, políticas y desarrollo humano”

Informe sobre Desarrollo Humano, Uruguay, PNUD.

PNUD (2000)

Superar la pobreza humana

Informe del PNUD sobre la Pobreza, p.22. Naciones Unidas.

RODRÍGUEZ, G. (2009)

“La Integración Sudamericana; UNASUR y ALBA- Procesos de Integración Alternativos”

IGTN-LA

RODRÍGUEZ, F; RODRIK, D. (1999)

“Trade policy and economic growth: a skeptic’s guide to the cross national evidence”

Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series.

RODRIK, D. (2001)

“Las directivas globales del comercio. Como si el desarrollo realmente importara”

PNUD

RODRIK, D. (2009)

“¿Quién mató a Wall Street?”

en <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrick24/Spanish>

SALVADOR, S. (2003)

“Comercio de servicios y género: hipótesis e interrogantes para un marco de análisis”

CIEDUR

SALVADOR, S. (2007)

“Estudio comparativo de la “economía del cuidado”

en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay”. LA-IGTN- IDRC.

SANCHÍS, N. (2005)

“Los mapas del comercio. Una mirada sobre las geografías cambiantes de América Latina”

con la colaboración de: Verónica Baracat, Elizabeth Lopez Bidone, Nora Lizenberg y Stella Marengo. IGTN- LA

SANCHÍS, N. Y PÉREZ RIAL, A. (2007)

“Comercio internacional, agricultura y alimentación”

Cuadernos de capacitación LA-IGTN.

SANZ, M. (1997)

Los desafíos del Milenio ante la igualdad de género

CEPAL-UNIFEM

SEN, A. (1989)

Desarrollo como libertad

Oxford University Press.

SEN, A. (1995)

“Nuevo examen de la desigualdad”

Alianza Editorial, S.A.

SEN, G. (1997)

“Empowerment as an approach to poverty”

en Human Development Papers. Background Paper for Human Development Report 1997, Working Paper Series.

SINGH, A. Y ZAMMIT, A. (2003)

“Flujos de capital internacional: dimensiones de género”

en Villota, P.: Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de su impacto sobre las mujeres, pp. 343-388, Icaria Editores.

STIGLITZ, J. (2009)

“How to Fail to Recover”

Disponible en: www.projectsyndicate.org/commentary/stiglitz110

TODARO, R., (2003)

“El impacto laboral de la inversión extranjera directa: la importancia del análisis de género”

en Villota, P.: “Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización.

Análisis de su impacto sobre las mujeres”, pp. 389-404, Icaria Editores.

UNCTAD (2004)

“Trade and Gender: Opportunities, Challenges and the Policy Dimension”

United Nations Inter-Agency Task Force on Gender and Trade. TD/392.

UNCTAD (2005)

Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2005

en http://www.unctad.org/sp/docs/wir2005overview_sp.pdf

UNCTAD (2008)

“Regulación internacional de la inversión: balance, retos y camino a seguir”

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Ginebra y Nueva York: Naciones Unidas

UNCTAD (2009)

“Mainstreaming gender in trade policy”

Item 3 of the provisional agenda. Note by the UNCTAD Secretariat; Trade and Development Board Trade and Development Commission (Prepared for the expert meeting on mainstreaming gender in trade policy Geneva, 10–11 March)

UNRISD (2000)

“La mano visible. Asumir la responsabilidad por el desarrollo social”

UNRISD

VALENZUELA, M. E. Y REINECKE, G. (2000)

“Más y mejores empleos para las mujeres? La experiencia de los países del Mercosur y Chile”

OIT

WIDE (1998)

Informal Working Group on Gender and Trade. 1998. Gender and Trade: some conceptual and policy links. Gender, Trade and Rights: moving forward.

WIDE Bulletin, 1999: 9-12. 1998

WILLIAMS, M. (2003)

“Gender Mainstreaming in the Multilateral Trading System: A handbook for policy-makers and other stakeholders”

Commonwealth Secretariat, New Gender Mainstreaming Series on Development Issues.

WILLIAMS, M. (2008)

“Unlocking the Development Box: Markers Along the way towards a gender sensitive Development Agenda”

IGTN.

WILLAT, F. (2005)

“¿Qué es la Perspectiva de Derechos?”

Documento preparado para la Plataforma Interamericana de Derechos Humanos, Democracia y Desarrollo, Capítulo Uruguay, mimeo.

Páginas Web

- www.unicef.es/letras/actividades2.htm
- www.christianaid.org.uk
- www.eurodad.org
- www.europarl.europa.eu
- www.socialwatch.org
- www.wto.org
- www.generoycomercio.org
- www.aacue.go.cr (marzo 2008)
- www.infolatam.com (marzo 2008)
- www.delnic.ec.europa.eu (marzo 2008)
- www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm (febrero 2008)

