

# Liberalización comercial, género y desarrollo

Temas clave y cómo enfrentarlos

Presentación de la Unidad de Comercio de la OEA  
ante la CIM – 11 Diciembre, 2003

# Contenido

- I. Preguntas clave
- II. Hechos básicos sobre el papel económico de la mujer
- III. ¿Tiene la liberalización comercial impactos asimétricos sobre las mujeres? ¿De qué tipo?
- IV. Ambito e instrumentos de la política comercial y el ALCA
- V. Sugerencias y recomendaciones

# I. Preguntas clave para discusión del nexo comercio y género

- ¿Cumplen los diferentes géneros papeles diferentes en la economía de los países?
- ¿Afecta la liberalización comercial a los sectores que emplean mujeres más o menos que a otros sectores?
- ¿Tiene la liberalización comercial efectos asimétricos sobre el empleo y condiciones de trabajo de hombres y mujeres?
- ¿Resulta la pérdida de ingresos fiscales en impactos desiguales por género?
- ¿Qué instrumentos pueden utilizarse para enfrentar los impactos desiguales?

## II. Hechos básicos

.

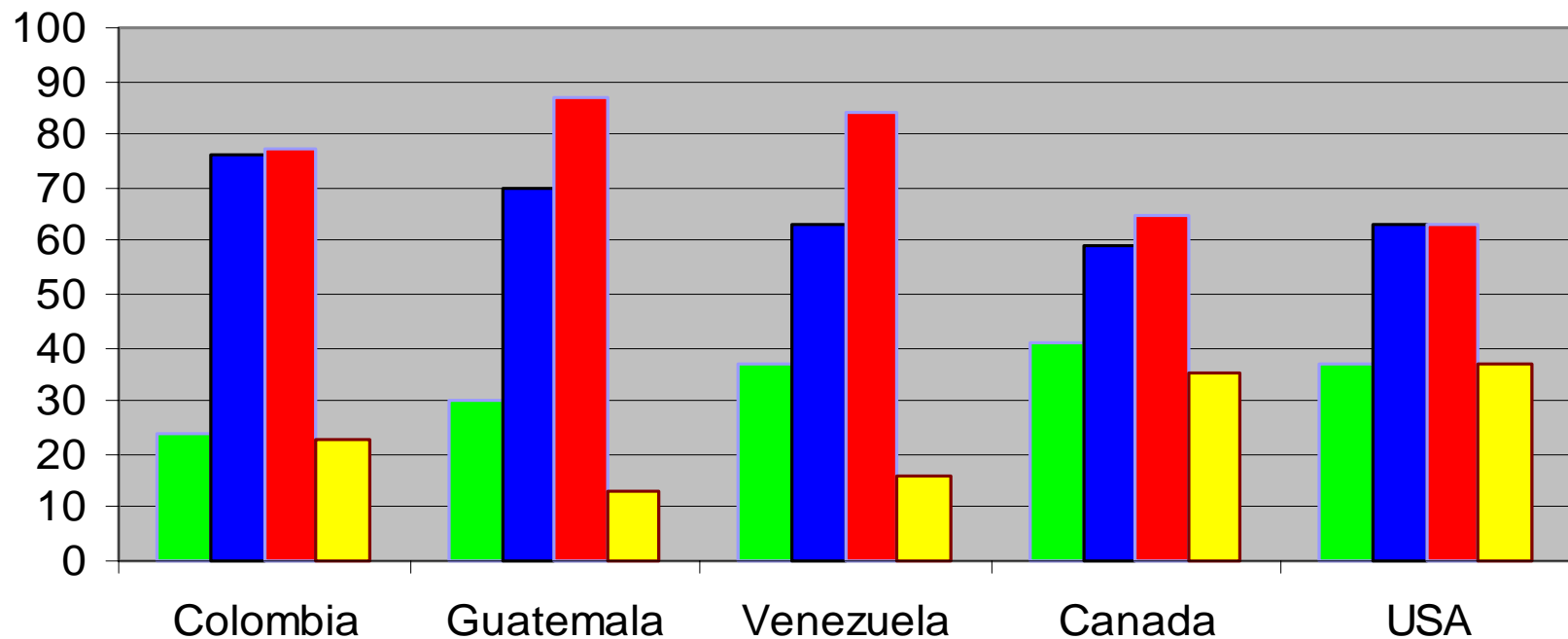
# Hecho 1: Las mujeres cumplen funciones económicas que influyen de manera particular en cómo las afecta el comercio

- Papel doble de las mujeres:
  - ◆ Como los H: trabajadoras, gerentes, ejecutivas, consultoras
  - ◆ A diferencia de los H: función reproductiva como madres y cuidados primarios de la familia – este papel viene primero y condiciona su trabajo
- Papel reproductivo:
  - ◆ Las afecta como productoras y como consumidoras
  - ◆ Madres: embarazo, cuidado de niños, etc
  - ◆ Precios de la leche, materiales educativos, medicinas
- ¿Qué significan estas diferencias para las mujeres, para la economía, para las políticas públicas?

## Hecho 2: Las mujeres asignan su tiempo de manera diferente a los Hombres

- Papel reproductivo crea restricciones particulares
- Restricciones en las Oportunidades:
  - ◆ Nivel y tipo educación – evidencia clara sobre mayor escolaridad de los muchachos
  - ◆ Tipo de trabajos: discriminación si no pueden trabajar las mismas horas, percibidas como menos confiables o capaces.
  - ◆ Una vez en el trabajo: nivel de ingresos y estabilidad
- Ver Cuadro 1. Asignación del tiempo de H y M en actividades comerciales (remuneradas) y no comerciales (no remuneradas).

**Cuadro 1. Distribución del tiempo de trabajo de H y M en actividades comerciales (remuneradas) y no comerciales (no remuneradas).**



- Mujeres: actividades comerciales
- Mujeres: actividades no comerciales
- Hombres: actividades comerciales
- Hombres: actividades no comerciales

## Hecho 3: Las mujeres están empleadas más intensamente en diferentes sectores que los H

- Más empleadas en el sector informal
- Más empleadas en los sectores de maquila o Zonas Libres de Exportación
- Tendencia a concentrarse más en sectores de servicios, que en agricultura o industria.
- Tendencia a reducción de empleo de mujeres en agricultura, misma tendencia para H.
- Falta de datos desagregados limita la capacidad para interpretar mejor estas tendencias.



## Hecho 4: Las mujeres reciben menores salarios que los hombres por el mismo trabajo.

### Cuadro 2: La brecha salarial de género

	período	Por nivel de educación			
		0 a 5	6 a 9	10 a 12	13 o más
promedio	inicio de los '90	62.64	66.8	80.8	69.2
	finales de los '90	73.4	70.6	76.8	73.0

Fuente: OIT

**III.**

**¿Tiene la liberalización  
comercial impactos  
asimétricos sobre las  
mujeres?  
¿De qué tipo?**

# Proposiciones básicas

- En sí misma la política comercial o la integración a la economía mundial no tiene un “sesgo en contra de las mujeres”, no obstante la liberalización comercial sí puede tener impactos diferenciados por género en las sociedades dependiendo de la existencia de sesgos, discriminaciones y diferenciales de oportunidades y accesos a recursos y servicios públicos en cada sociedad.
- Así, aunque el comercio no es la fuente original de disparidades de género, puede actuar como “lente magnificador” empeorando disparidades existentes en unos casos o mejorando oportunidades para las mujeres en otros.

# Efectos positivos de la liberalización comercial

- Efectos vía el mercado de trabajo:
  - ◆ Puede incrementar el número de empleos disponibles en la economía
  - ◆ Puede mejorar la calidad de los empleos
  - ◆ Como las empresas exportadoras pagan salarios más altos, la expansión de las inversiones y exportaciones puede crear nuevas oportunidades tanto para H como M.
  - ◆ Expansión de exportaciones en sectores que emplean mayoritariamente a mujeres puede ayudar a disminuir la brecha salarial de género
- Efectos precio: reducción de precios de comida y artículos para el hogar.
- Efectos de mejoramiento de servicios: vía competencia y participación de empresas extranjeras, vía mejores fuentes de crédito u otros servicios financieros.

# Efectos negativos de la liberalización comercial

- Aumento en cantidad pero disminución en la calidad de los empleos – ejemplo maquilas-
- Tendencia a formas flexibles de empleo: empleo estacional, contratos por día o “por pieza”, basado en la casa.
- Impactos negativos sobre pequeñas y micro-empresas, donde en algunos países predominan las mujeres
- Si sufre la calidad de los servicios públicos sociales o su cobertura geográfica (salud, nutrición, educación), en parte por pérdida de ingresos fiscales
- Temores sobre la amenaza del incremento en el costo de las medicinas por la mayor protección a la PI

# Efectos sobre la “brecha salarial de género”

- Esta brecha se ha reducido
- Pero no es claro cómo esta reducción se vincula con tres factores:
  - ◆ la liberalización comercial, o
  - ◆ un elevamiento de los salarios de las mujeres o
  - ◆ una reducción del nivel de salario de los hombres
- Este tema requiere más investigación en cada caso concreto.

# Conclusiones sobre impactos

- Deben desarrollarse metodologías y mecanismos para medir las magnitudes relativas de los posibles efectos negativos y positivos sobre los géneros de la liberalización comercial
- En sí misma la política comercial o la integración a la economía mundial no tiene un “sesgo en contra de las mujeres”, pero sí puede tener impactos diferenciados por género.
- El balance de efectos dependerá de la situación concreta de cada país en términos del mercado de trabajo, efectos precio, efectos sobre la calidad de los servicios públicos y sociales y otros factores.

## **IV. Ambito e instrumentos de la política comercial y el ALCA**



# Los instrumentos de la política comercial pueden clasificarse en 5 canastas

## 1 y 5 abarcan reglas y negociaciones internacionales

### 1. Negociaciones Comerciales

- Medidas en la frontera
  - ◆ Aranceles
  - ◆ Cuotas
  - ◆ Subsidios a la exportac
  - ◆ M Sanitarias y Fitosanit
  - ◆ Anti dumping
- M. detrás de la frontera
  - ◆ Servicios
  - ◆ DPI
  - ◆ Inversión
  - ◆ Compras del Sector Público
  - ◆ Pol de Competencia
  - ◆ Ambiental
  - ◆ Laboral

### 5. Cumplimiento con los compromisos comerciales:

- El fortalecimiento institucional para cumplir con el acuerdo y administrarlo según sus propias reglas en todos los temas negociados

# Canastas 2, 3 y 4

Abarcan políticas locales no negociadas en TLCs pero que pueden ser sujetas a cooperación internacional

## 2. Atracción de Inversiones

- ◆ Condiciones políticas y sociales
- ◆ Marco Macro-económico
- ◆ Calidad de los factores
- ◆ Entidades de atracción

## 3. Promoción de exportaciones

- ◆ Participación en ferias
- ◆ Regímenes de admisión temporal
- ◆ Zonas de Procesamiento Ind
- ◆ Financiamiento al comercio
- ◆ Entidades de promoción

## 4. Políticas de apoyo al ajuste y promoción de la competitividad internacional

- Apoyo a las MIPYMES
- Políticas de ajuste: re-entrenamiento, mantención del ingreso, apoyo a búsqueda de empleo, seguros de desempleo, subsidios de vivienda, etc

# El ALCA: dos componentes

- El TLC propiamente dicho:
  - ◆ Acceso a mercados: productos agrícolas e industriales
  - ◆ Reglas: Servicios, Inversión, DPI, Política de Competencia, Solución de Controversias
- El Programa de Cooperación Hemisférico:
  - ◆ Estrategias Nacionales de Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, incluyendo perfiles de proyectos, con apoyo del Comité Tripartito
  - ◆ Reuniones y mesas de cooperación con donantes para movilizar recursos
  - ◆ Ejecución de los proyectos
  - ◆ Ejercicios similares de cooperación en negociaciones bilaterales

# Conclusiones generales

- Hay evidencia sobre varios hechos:
  - ◆ M juegan papel económico particular que afecta la forma como son impactadas por la liberalización comercial
  - ◆ M asignan su tiempo en forma diferente
  - ◆ M se emplean intensamente en sectores diferentes
  - ◆ M reciben menores salarios por el mismo trabajo
- Por esto, la liberalización comercial tiende a tener impactos asimétricos por género, unos positivos, otros negativos. El balance depende de situaciones concretas.
- Es importante ponerle atención al tema de género en las políticas de liberalización comercial e inserción internacional

# Sugerencias y orientaciones

- Las causas fundamentales de las desigualdades de género son internas y no comerciales. Sin embargo, el comercio puede tener impactos asimétricos y magnificar los efectos.
- Es conveniente que los negociadores comerciales desarrollen una posición “alerta al género” en el manejo de los instrumentos en las canastas 1 y 2:
  - ◆ Conocimiento de sectores que emplean predominantemente M
  - ◆ Períodos de transición según sensibilidad de sectores
  - ◆ Negociar acceso a otros mercados en sectores que abran oportunidades para las mujeres.

# Sugerencias y orientaciones

- No obstante, la mayoría de los temas examinados requieren soluciones que caen en las canastas 2, 3 y 4. Es decir, son problemas de la agenda interna de desarrollo más que de comercio internacional y se pueden enfrentar con políticas tales como:
  - ◆ Mejorar el acceso de las M a los recursos
  - ◆ Asegurando el acceso a servicios públicos como salud, transporte, cuidado de niños.
  - ◆ Mejorando acceso a educación
  - ◆ Haciendo cumplir legislación laboral
  
- Por lo tanto, el instrumento más poderoso para enfrentar el nexo género-comercio es la introducción de perfiles de proyectos con perspectiva de género en el PCH del ALCA y en los ejercicios de cooperación paralelos a la negociación de acuerdos bilaterales.