

Análisis del nexo entre el comercio y el género desde la perspectiva del desarrollo: un breve resumen

*Conceptos, definiciones
y marcos analíticos*



Análisis del nexo entre el comercio y el género desde la perspectiva del desarrollo: un breve resumen

*Conceptos, definiciones
y marcos analíticos*



© 2022, Naciones Unidas

La presente obra está disponible en libre acceso de conformidad con la licencia Creative Commons creada para las organizaciones intergubernamentales, disponible en https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/deed.es_ES.

Las denominaciones empleadas en esta obra y la forma en que aparecen presentados los datos que figuran en sus mapas no implican, de parte de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Quedan permitidas las fotocopias y las reproducciones de extractos debidamente citadas.

Publicación de las Naciones Unidas editada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

UNCTAD/DITC/2021/2

eISBN: 978-92-1-001222-5

AGRADECIMIENTOS

El presente estudio ha sido elaborado por el Programa de Comercio, Género y Desarrollo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), bajo la supervisión y coordinación de Simonetta Zarrilli, jefa del programa.

Esta publicación forma parte de la Iniciativa de Fomento de la Capacidad en materia de Comercio y Género de la UNCTAD, y ha sido posible gracias a la contribución financiera del Gobierno de Finlandia.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. LA ECONOMÍA COMO ESTRUCTURA DE GÉNERO	3
3. EL NEXO ENTRE EL COMERCIO Y EL GÉNERO	8
3.1. Una relación bidireccional entre el comercio y el género	8
3.2. Los canales de interacción entre el comercio y el género	9
3.2.1. Los efectos del comercio en la igualdad de género y en el empoderamiento económico de las mujeres	9
3.2.1.1. Las mujeres como trabajadoras asalariadas	9
3.2.1.2. Las mujeres como productoras y pequeñas empresarias	12
3.2.1.3. Las mujeres como consumidoras	14
3.2.1.4. Las mujeres como contribuyentes	15
3.2.2. Los efectos de las desigualdades de género en los resultados del comercio exterior y la competitividad de las exportaciones	16
3.2.2.1. Las mujeres trabajadoras como “fuentes de ventaja competitiva”	17
3.2.2.2. Las mujeres productoras, pequeñas empresarias y comerciantes como “creadoras modestas de ventaja competitiva”	18
4. TENDENCIAS DE LA INCORPORACIÓN DE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LA POLÍTICA COMERCIAL.....	20
4.1. Evaluaciones previas de las consecuencias de los acuerdos comerciales en función del género	20
4.2. Disposiciones relativas al género en los acuerdos comerciales	22
4.3. El comercio y el género en la Organización Mundial del Comercio.....	23
4.4. Otras vías para incorporar la perspectiva de género en la política comercial	24
5. CONCLUSIÓN	26
BIBLIOGRAFÍA	28
GLOSARIO.....	32

1. INTRODUCCIÓN

Antes de iniciar una investigación, es preciso responder a tres preguntas básicas: 1) ¿Qué tema quiero examinar? 2) ¿Por qué es importante investigarlo? 3) ¿Cómo puedo realizar mi análisis? En este documento, nuestro objetivo es dar respuesta a cada una de estas preguntas en el contexto del nexo entre el comercio y el género.

Durante los últimos 40 años, la globalización ha contribuido a aumentar los flujos transfronterizos de bienes y servicios (esto es, el comercio internacional o sencillamente el comercio en general), capital, mano de obra, tecnología e información. La *liberalización del comercio*¹ ha sido un elemento capital de la globalización. En este período predominaba la idea de que la reducción de los obstáculos económicos, geográficos y culturales conduciría a elevar los niveles de productividad y a ampliar la producción y las oportunidades de empleo, lo que redundaría en beneficio de todos. Frecuentemente, se han elaborado

políticas económicas partiendo del supuesto de que las fuerzas del mercado asegurarían de manera automática la obtención de esos resultados.

Con la aprobación de la Declaración del Milenio en 2000 y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en 2015, el discurso del desarrollo internacional ha pasado de los *Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM)* a los *Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)* como marco general para el desarrollo. Los objetivos mundiales de *igualdad de género* han sido un componente fundamental de la agenda de desarrollo sostenible. A los objetivos de desarrollo se suman los marcos jurídicos internacionales a favor de la *igualdad de género* (recuadro 1).

Con respecto al comercio, la Ronda de Doha de negociaciones comerciales multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se inició en 2001 con un fuerte énfasis en el desarrollo,

Recuadro 1: Instrumentos internacionales y objetivos relacionados con la igualdad de género

La Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer fue aprobada en 1979, entró en vigor en 1981 y en la actualidad cuenta con 189 Estados partes. La Convención es el primer instrumento jurídicamente vinculante que adopta un enfoque integral sobre la inadmisibilidad de la discriminación contra la mujer en todos los ámbitos de la vida económica, social y política, y se considera un logro importante.

La Declaración y Plataforma de Acción de Beijing, firmada por 189 Estados en 1995, es el primer instrumento jurídico internacional con un plan de acción detallado que establece estrategias destinadas a garantizar la igualdad y derechos humanos plenos para las mujeres en 12 esferas de preocupación: la pobreza, la educación y capacitación, la salud, la violencia contra la mujer, los conflictos armados, la economía, el poder y la adopción de decisiones, los mecanismos institucionales para el adelanto de la mujer, los derechos humanos, los medios de difusión, el medio ambiente y la niña.

El ODM 3, el Objetivo de Desarrollo del Milenio que versaba específicamente sobre la *igualdad de género*, fue objeto de algunas críticas debido a su estrecha interpretación (principalmente social) de la *igualdad de género* y del *empoderamiento de las mujeres*, y por la escasa atención prestada a la influencia de los factores económicos en el bienestar de las mujeres. El ODS 5, el Objetivo de Desarrollo Sostenible que sucedió al ODM3, tiene un enfoque más amplio de la *igualdad de género*. El ODS 5 busca lograr la *igualdad de género* y empoderar a todas las mujeres y las niñas. Incluye nueve metas, a saber: eliminar todas las formas de discriminación (5.1), la violencia (5.2) y las prácticas nocivas (5.3) contra las mujeres y las niñas, reconocer y valorar los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados (5.4), apoyar el poder de decisión de las mujeres (5.5), asegurar el acceso a la salud sexual y reproductiva y los derechos reproductivos (5.6), proporcionar a las mujeres igualdad de derechos y acceso a los recursos económicos (5.a), usar la tecnología para apoyar a las mujeres (5.b) y aprobar y fortalecer políticas y leyes para promover la *igualdad de género* (5.c).

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

¹ Todos los conceptos que aparecen en cursiva en el texto se definen en el glosario.

ha contribuido a que se cuestionara la idea de que la globalización conduciría al crecimiento económico y al desarrollo para todos. De hecho, una característica clave del desarrollo económico de esta era es la desconexión entre el crecimiento económico y el desarrollo social: la disparidad de ingresos, la desigualdad social y la exclusión han aumentado incluso en países que han registrado altos niveles de crecimiento económico y unos *resultados del comercio exterior* notables. Resulta cada vez más evidente que las políticas económicas no afectan de igual manera a los diferentes segmentos de la población, como los hombres y las mujeres, y la suposición de que las políticas económicas son “*neutras en cuanto al género*” suscita críticas crecientes. También ha quedado claro que la política económica, con inclusión de la política comercial, solo puede desempeñar un papel esencial en la reducción de la *brecha de género* si los encargados de la formulación de políticas tienen deliberadamente en cuenta las desigualdades de género existentes (UNCTAD 2012). En 2017, 127 miembros y observadores de la OMC suscribieron la Declaración de Buenos Aires sobre el Comercio y el Empoderamiento Económico de las Mujeres para respaldar el *empoderamiento económico de las mujeres* y la *igualdad de género* en el contexto del comercio, como se indica en la sección 4 del presente documento.

El comercio internacional no afecta del mismo modo a los hombres y las mujeres en las distintas funciones

económicas que desempeñan, como han demostrado las investigaciones sobre género y comercio, incluidas las investigaciones llevadas a cabo por la UNCTAD. Así pues, la adopción de una perspectiva de género ayuda a entender mejor y de manera más completa el comercio, y proporciona nuevas intuiciones sobre el análisis de la política comercial. En primer lugar, una perspectiva de género pone en entredicho el enfoque agregado que predomina en el análisis convencional de las políticas comerciales y que resta importancia a los efectos redistributivos del comercio a nivel nacional. En segundo lugar, una perspectiva de género sirve para introducir en el análisis los patrones interseccionales de la desigualdad (por ejemplo, en términos de ingresos, riqueza, raza, origen étnico, casta, ubicación o edad) que, de lo contrario, serían ignorados. Por último, al profundizar en las normas sociales y en las relaciones de poder, el enfoque de género integra factores sociales y culturales en el análisis económico, contribuyendo así a promover la importancia e inclusión social de la política comercial (UNCTAD 2012).

Todo impacto del comercio sobre la economía probablemente tenga repercusiones específicas de género. Por ello, describimos a continuación el marco general del examen de la estructura socioeconómica de los países a través de una lente de género, para luego examinar la relación bidireccional entre el comercio y el género y el concepto de la *incorporación de la perspectiva de género en la política comercial*.

2. LA ECONOMÍA COMO ESTRUCTURA DE GÉNERO

Antes de adentrarnos en el debate sobre el comercio y el género, es importante aclarar el sentido que tienen las expresiones “género” y “economía como estructura de género” en este manual didáctico. El *género* es un sistema de normas y prácticas que atribuye funciones, características y comportamientos concretos a los hombres y las mujeres en función de su sexo y que, en términos generales, asigna a quienes han nacido como mujeres una condición de subordinación en la sociedad. Las diferencias de género no se basan en distinciones “naturales”, sino que se construyen socialmente y se aprenden a través de procesos de socialización; además, estructuran las relaciones de poder social, económico y político entre las personas de distinto género en el hogar, el mercado y la sociedad en general, son específicas del contexto o la época y están sujetas a cambios². En este contexto, la *igualdad de género* implica que se tengan en cuenta los intereses, las necesidades y las prioridades tanto de los hombres como de las mujeres³. Así pues, no es un asunto de mujeres, sino que debería preocupar a hombres y a mujeres y atraer su participación plena. La igualdad entre mujeres y hombres se considera una cuestión de derechos humanos y tanto un requisito como un indicador del desarrollo centrado en las personas⁴.

También es importante aclarar la diferencia entre *igualdad de género* y *empoderamiento de las mujeres*, ya que ambos conceptos están estrechamente relacionados, pero son muy distintos. La *igualdad de género* se refiere a la situación de las mujeres en comparación con la de los hombres, y el *empoderamiento de las mujeres* se refiere a la capacidad de las mujeres para controlar sus vidas y a sus opciones y alternativas en la toma de decisiones prácticas y estratégicas. Por ejemplo, se puede empoderar a las mujeres capacitándolas para que tomen sus propias decisiones con respecto al uso de sus recursos e ingresos (empoderamiento económico),

para que accedan a una educación de buena calidad y sean independientes en la sociedad y la familia (empoderamiento social) y para que participen en la vida política (empoderamiento político). El *empoderamiento de las mujeres* es un concepto más controvertido y más difícil de medir que la *igualdad de género*, porque implica muchas dimensiones complejas, tales como las normas y las instituciones sociales, que dependen en gran medida de cada contexto.

Al entender la economía como una “estructura de género”⁵, reconocemos e identificamos de manera expresa las relaciones de poder determinadas por el género sobre las que reposan las diversas instituciones, operaciones y relaciones que conforman la esfera de la economía. Es decir, consideramos que la economía forma parte de un sistema de relaciones sociales en el que ya está inscrito el género, aunque también se puedan transformar y rehacer las relaciones de género en ese sistema. Por ejemplo, en los mercados de trabajo es muy común la discriminación y esto significa que las mujeres solo pueden desempeñar una gama limitada de *ocupaciones* y que los salarios que reciben infravaloran su contribución. Ello no solo vulnera los derechos laborales básicos, sino que también hace que para un país sea más difícil aprovechar la *capacidad productiva* plena de su población activa actual y futura⁶. Asimismo, el acceso de las mujeres al empleo y a los ingresos puede conferirles mayor poder e influencia en el hogar, mitigando así algunas desigualdades de género.

El primer paso para examinar la economía a través de una lente de género es dar visibilidad al trabajo doméstico de cuidados no remunerado, que resulta vital para mantener en funcionamiento la economía orientada al mercado. Los economistas con conciencia sobre las cuestiones de género señalan que los bienes y servicios necesarios para alcanzar una calidad de vida adecuada no solo se consiguen a través del trabajo en los mercados, sino también a través de muchas

² Véase ONU-Mujeres, “Concepts and definitions,” disponible en <http://www.un.org/womenwatch/osagi/conceptsandefinitions.htm> (última consulta: 10 de noviembre de 2021).

³ En términos de género, existen los hombres, las mujeres, las personas no binarias y las personas que se identifican con un género distinto al que se les asignó al nacer. No obstante, aquí hablaremos de hombres y mujeres.

⁴ Véase ONU-Mujeres, “Concepts and definitions,” disponible en <http://www.un.org/womenwatch/osagi/conceptsandefinitions.htm> (última consulta: 10 de noviembre de 2021).

⁵ Véanse Razavi and Hassim (2006), Gideon (1999) y Elson (1999).

⁶ Véase Darity (1995), quien construyó un modelo de la *segregación por razón de género* en un país de ingreso bajo y examinó cómo esta puede incidir negativamente en la *capacidad productiva* de la economía.

horas de *trabajo no remunerado* dedicadas a la cocina y la limpieza, la recogida de agua y combustible, y el cuidado de los hijos, las personas de edad avanzada y los adultos tanto enfermos como sanos⁷. Este *trabajo no remunerado* es esencial para el funcionamiento de la economía remunerada, pero permanece invisible. Por ello, se ha propuesto ampliar los límites del sistema económico para que incluya las dimensiones mercantil y no mercantil. Comprender la interdependencia entre las actividades de mercado (trabajo remunerado o de producción) y las *actividades no mercantiles* (*trabajo no remunerado* o de reproducción), y la *división del trabajo en función del género* en esas esferas, es el punto de partida de todo análisis económico que tenga en cuenta las cuestiones de género.

Las normas de género relativas al trabajo femenino y masculino significan que se espera que las mujeres asuman la mayor parte de las responsabilidades de cuidados (Razavi 2007). Ello implica que las mujeres (mucho más que los hombres) tienen la doble carga de participar en trabajo remunerado y *trabajo no remunerado*. Ese doble papel a menudo tiene el efecto de socavar la posición de las mujeres y su *poder de negociación* en el mercado de trabajo, y compromete su acceso al crédito y a otros recursos productivos. Por ejemplo, puede llevar a las mujeres a buscar trabajos que ofrezcan más flexibilidad, tales como el *empleo informal* y a tiempo parcial, para poder combinar más fácilmente el trabajo remunerado con el trabajo doméstico y de cuidados no remunerado. Los empleos informales y a tiempo parcial suelen estar peor remunerados que los empleos formales y a tiempo completo, pero debido al trabajo familiar adicional no remunerado que llevan a cabo, las mujeres suelen tener pocos incentivos para ejercer trabajos remunerados, lo que a su vez consolida su participación en el trabajo familiar no remunerado (Higgins 2012). Por consiguiente, las mujeres se vuelven más vulnerables dentro de sus propias familias porque, por ejemplo, dependen más de los ingresos de sus cónyuges. Durante las crisis económicas, como la provocada por la pandemia de COVID-19, las mujeres soportan una carga mayor. Ello se debe a que las mujeres, que en su mayoría tienen trabajos a tiempo parcial, estacionales o temporales, son las primeras a las que se despiden, y a que son mayoritarias en el *empleo informal*, que no les permite acceder a las medidas de rescate económico.

El segundo paso de un análisis que tenga en cuenta las cuestiones de género es identificar y analizar cómo los *sesgos de género* subyacentes a las diversas formas de desigualdad de género afectan a las mujeres en las múltiples funciones que estas desempeñan en la economía. Antes de entrar a examinar esta cuestión, es importante explicar brevemente nuestro enfoque de la *igualdad de género*. Distinguimos tres ámbitos de la vida económica y social —las capacidades, el acceso a los recursos y las oportunidades y la seguridad— y analizamos las desigualdades de género en cada uno de ellos:

- a) El ámbito de las **capacidades** hace referencia a las aptitudes humanas básicas, tales como los conocimientos y la salud. Son fundamentales para el bienestar personal y generan las condiciones previas necesarias para participar en la producción y en la toma de decisiones económicas. Generalmente se miden con diferentes *indicadores* relativos a la educación, la salud y la nutrición.
- b) El ámbito del **acceso a los recursos y las oportunidades** hace referencia a las condiciones que permiten a las personas ganar un sustento adecuado para sí y para sus familias mediante el acceso a recursos y activos económicos, y ejerciendo el poder de decisión. El acceso a recursos y activos económicos como la tierra y otros bienes, las infraestructuras, el crédito, los insumos o los servicios de extensión define la capacidad para acceder al empleo y a las oportunidades de generación de ingresos. La participación en puestos directivos y posiciones de liderazgo en cooperativas, empresas y órganos rectores determina el poder de decisión de una persona. El acceso se mide a través de varios *indicadores* relativos al acceso a activos, recursos y puestos de toma de decisiones.
- c) El ámbito de la **seguridad** hace referencia a la vulnerabilidad a la violencia y los conflictos. La violencia y los conflictos causan daños físicos y psicológicos, y socavan la capacidad de las personas y comunidades para desarrollar al máximo su potencial. La seguridad se puede medir con *indicadores* tales como la prevalencia de la violencia física, la violación, el acoso sexual o la trata de mujeres.

⁷ Véanse Antonopolous (2009) y Razavi and Staab (2008), entre otros.

Típicamente, las mujeres participan en la economía como trabajadoras, productoras, comerciantes, consumidoras y contribuyentes. Por supuesto, las mujeres desempeñan varias funciones en paralelo y, por lo tanto, están expuestas a diversas formas de desigualdad de género que pueden reforzarse mutuamente y poner a las mujeres en una posición de desventaja en la economía de mercado. En el cuadro 1 se presenta un resumen de estas funciones económicas con los correspondientes *sesgos de género* que afectan a las mujeres.

Para entender la estructura de género de una economía y el tipo de *sesgos de género* que afrontan las mujeres en estas funciones económicas, es necesario identificar los sectores en los que trabajan los hombres y las mujeres (agricultura, industria o servicios) y su situación en el empleo (trabajadores asalariados, trabajadores independientes y empleadores, *trabajadores por cuenta propia*, *trabajadores familiares auxiliares* o miembros de cooperativas de productores). Esta es otra categorización de las funciones económicas que empleamos en el presente análisis de los vínculos entre el género y el comercio.

Por lo general, las mujeres suelen concentrarse en un menor número de sectores económicos (*segregación horizontal*) y están infrarrepresentadas en las posiciones de poder y toma de decisiones (*segregación vertical*). Por el contrario, los hombres están distribuidos de manera más uniforme en una amplia gama de *ocupaciones* y actividades productivas (World Bank 2012: capítulo 5). Las mujeres tienen más probabilidades que los hombres de encontrarse en formas de trabajo precarias y mal remuneradas, como las de *trabajador por cuenta propia* y *trabajador familiar auxiliar*, las dos formas de *empleo vulnerable*⁸. En el mundo en desarrollo, el 45 %, 41 % y 25 % de las mujeres son *trabajadoras por cuenta propia* en los países de ingreso bajo, mediano-bajo y mediano-alto, respectivamente⁹. El trabajo por cuenta propia como porcentaje del empleo femenino total es especialmente alto en Asia Meridional (56 %) y en África Subsahariana

(53 %). Asimismo, el 43 %, 24 % y 16 % de las mujeres son *trabajadoras familiares auxiliares* en los países de ingreso bajo, mediano-bajo y mediano-alto, respectivamente (ILO 2020). El trabajo familiar auxiliar no suele estar remunerado, aunque puede darse un pago indirecto en forma de ingresos familiares, y contribuye a la producción para el mercado.

Aparte de su función en el ámbito de las actividades económicas remuneradas, las mujeres cargan con la mayor parte del trabajo doméstico y de cuidados no remunerado en el hogar. La carga del *trabajo no remunerado* es particularmente onerosa para las mujeres de zonas rurales remotas debido a la falta de infraestructuras físicas. Como se ha indicado ya, la doble carga que supone combinar el trabajo remunerado con el no remunerado limita la capacidad de las mujeres para participar en actividades económicas remuneradas en condiciones de igualdad con los hombres. La fuente de información más utilizada sobre el *trabajo no remunerado* son las *encuestas sobre el uso del tiempo* que, si bien son más frecuentes en los países desarrollados, también están aumentando en número y alcance en los países en desarrollo. Según UN Women (2019), a nivel mundial, las mujeres realizan una cantidad tres veces mayor de trabajo doméstico y de cuidados no remunerado que los hombres. Estas diferencias son especialmente amplias en los países en desarrollo. Entre las distintas regiones, la *brecha de género* en el trabajo doméstico y de cuidados no remunerado alcanza su máxima amplitud en África Septentrional y en Asia Occidental, donde la mediana de la proporción entre mujeres y hombres es de casi seis.

El limitado tiempo disponible de las mujeres implica que estas afrontan más desventajas que los hombres para responder a los nuevos incentivos económicos, especialmente en su función de trabajadoras y productoras. Ello se suma a los obstáculos relacionados con la oferta que deben afrontar, como un acceso limitado a activos y recursos. La desigualdad de género en el acceso a la propiedad (por ejemplo,

⁸ El porcentaje de mujeres que poseen un trabajo remunerado con un salario o un sueldo con respecto a su empleo total es menor que el de los hombres en los países en desarrollo, y la diferencia es grande, especialmente en los países en desarrollo de ingreso bajo. En 2019, el 11 % de las mujeres percibían un salario o un sueldo, frente al 24 % de los hombres, en los países de ingreso bajo (ILO 2020).

⁹ Esta clasificación se basa en la clasificación de los países según el nivel de ingresos del Banco Mundial, disponible en <https://www.jagranjosh.com/general-knowledge/world-bank-country-classifications-by-income-level-1594710102-1> (última consulta: 1 de julio de 2021). Según los cálculos realizados por el Banco Mundial para 2020 utilizando el método Atlas, los países de ingreso alto tienen un INB per cápita de 12.696 dólares o más; los países de ingreso mediano-alto tienen un INB per cápita de entre 4.096 y 12.695 dólares; los países de ingreso mediano-bajo tienen un INB per cápita de entre 1.046 y 4.095 dólares; y los países de ingreso bajo tienen un INB per cápita de 1.045 dólares o menos.

a la tierra) también incide negativamente en el acceso de las mujeres al crédito, ya que la tierra se suele usar como garantía para obtener un préstamo. Con respecto a la educación y a la *formación profesional*, las mujeres y las niñas tienen menos oportunidades que los hombres y los niños para desarrollar sus competencias, porque se suele escolarizar más a los niños que a las niñas, que a menudo se quedan en casa para ayudar en el hogar. En una fase vital posterior, la *formación profesional* y los *servicios de extensión agraria* a veces no se ajustan a los horarios de la mujer y excluyen su participación. El menor nivel de educación y conocimientos de las mujeres, especialmente en campos técnicos punteros, también limita su movilidad ascendente por cuanto se refiere a las oportunidades de empleo cuando la economía avanza en la escala tecnológica.

Además de participar en actividades económicas remuneradas como trabajadoras, productoras, pequeñas empresarias y comerciantes, las mujeres también se ven afectadas por las políticas comerciales en su función de consumidoras. Ello se debe a que las mujeres compran alimentos y otros bienes para sus familias, y utilizan los servicios públicos en mayor medida que los hombres. Por lo tanto, todo choque económico que dé lugar a cambios en el precio relativo de los productos de primera necesidad y en la prestación de los servicios públicos esenciales tendrá un impacto diferente en los miembros masculinos y femeninos de la familia. Asimismo, las mujeres como contribuyentes suelen verse afectadas por las políticas fiscales de manera distinta a los hombres como consecuencia de la estructura económica de género, cuestión que abordamos con mayor detenimiento en la sección 3.2.

Cuadro 1: Las funciones económicas de las mujeres y los sesgos de género

Función económica de las mujeres	Sesgos de género
Trabajadoras, productoras y pequeñas empresarias • Trabajadoras remuneradas o asalariadas (empleadas) • Trabajadoras independientes (empleadoras, <i>trabajadoras por cuenta propia</i>, <i>trabajadoras familiares auxiliares</i> y miembros de cooperativas de productores) • Propietarias de <i>microempresas y pequeñas y medianas empresas o mipymes</i>	• <i>Segregación por razón de género</i> en el mercado de trabajo: <i>segregación horizontal y vertical</i>, concentración de las mujeres en formas de trabajo precarias y mal remuneradas (como el trabajo informal, a tiempo parcial, estacional, ocasional o temporal), y menor <i>poder de negociación</i> de las mujeres • <i>Brecha salarial de género</i> • Acceso limitado a la educación, la formación y el desarrollo de competencias • Acceso limitado a la información de mercado • Acceso limitado a activos y recursos económicos (como el crédito, la tierra y los insumos), control limitado de los mismos y oportunidades de empleo limitadas • Tiempo disponible limitado (pobreza de tiempo): trabajo doméstico y de cuidados no remunerado que recae de forma desproporcionada en las mujeres • Violencia de género y acoso
Comerciantes • <i>Comerciantes informales transfronterizas</i> • Vendedoras y comerciantes ambulantes • Propietarias de <i>mipymes</i>	• Menores competencias en el terreno de la alfabetización y la aritmética • Acceso limitado a activos y recursos económicos (como el capital o el crédito) y control limitado de los mismos • Acceso limitado a la información y las redes • Acceso limitado a diferentes medios de transporte

	• Acceso limitado a los servicios de desarrollo empresarial, que generalmente están diseñados sin tener en cuenta las necesidades de las mujeres empresarias • Conocimiento limitado de las normas comerciales y los procedimientos aduaneros • Limitaciones de tiempo y movilidad para recorrer grandes distancias en busca de mejores oportunidades • Menor <i>poder de negociación</i> • Exposición a la violencia de género y el acoso en los cruces fronterizos • Mayores riesgos relacionados con la salud debido a la falta de instalaciones sanitarias en los cruces fronterizos
Consumidoras • Compradoras de alimentos y otros bienes • Usuarias de servicios públicos	• Mayor exposición a las subidas de los precios de las importaciones • Mayor vulnerabilidad a los recortes del gasto público
Contribuyentes	• Mayor exposición a formas explícitas e implícitas de <i>sesgos de género</i> en la tributación • Mayor probabilidad de abandonar el trabajo debido a la aplicación de tipos impositivos marginales más elevados al presentar la declaración de la renta conjuntamente • Mayor exposición a los <i>impuestos indirectos</i> sobre el consumo como principales consumidoras de productos de primera necesidad

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

3. EL NEXO ENTRE EL COMERCIO Y EL GÉNERO

El comercio afecta a las economías alterando su estructura de producción, patrones de empleo e ingresos como resultado de los cambios en los precios relativos de bienes y servicios. Además, los acuerdos comerciales internacionales cada vez incluyen más disposiciones que van más allá de las normas del comercio e inciden en otras esferas de la política pública. Cada uno de estos elementos tiene una dimensión de género que depende de la posición que ocupen las mujeres en la economía.

3.1. UNA RELACIÓN BIDIRECCIONAL ENTRE EL COMERCIO Y EL GÉNERO

Los cambios en los patrones y el volumen del comercio de un país, tanto si son resultado de las políticas comerciales nacionales como si se deben a tendencias internacionales como la inestabilidad de los precios mundiales de las exportaciones y las importaciones, tienen lugar en el contexto de estructuras e instituciones económicas que suelen hallarse configuradas por distintos *sesgos de género*. Ello tiene dos consecuencias.

La primera consecuencia es que los resultados distributivos del comercio varían en función del género: en un país, hombres y mujeres suelen verse afectados de diferente manera en sus distintas funciones económicas por el comercio y la política comercial, que definen el nivel global de *igualdad de género*. Además, es posible que los efectos del comercio varíen entre las propias mujeres, dependiendo de su origen étnico, edad, ingresos, nivel de estudios y situación migratoria, y según las obligaciones sociales vigentes en sus hogares y comunidades. Esta es una de las dos caras de la relación bidireccional entre el comercio y el género.

La segunda consecuencia es que las desigualdades de género en distintos ámbitos de la vida económica y social pueden afectar a la competitividad y al desempeño de las exportaciones de un país. Esta es la otra cara de la relación bidireccional entre el comercio y el género.

Existen varios marcos analíticos que podrían ayudar a organizar un análisis de la interacción del comercio con las desigualdades de género. Un enfoque utilizado con

frecuencia en el análisis de género que también puede aplicarse a los vínculos entre el comercio y el género consiste en distinguir entre los niveles “macro”, “meso” y “micro” (Elson *et al.* 1997; Elson 1999). El análisis a nivel macro examina la *división del trabajo en función del género* entre la *esfera productiva* (de mercado o remunerada) y la *esfera reproductiva* (doméstica o no remunerada) de la economía. El análisis a nivel meso examina las instituciones y estructuras responsables de la distribución de los recursos, la prestación de servicios públicos y el funcionamiento de los mercados de trabajo, de bienes y otros. El análisis a nivel micro proporciona un examen en profundidad de la división en función del género del trabajo, los recursos y la toma de decisiones, en particular en el hogar (UNICEF 2011).

El presente análisis de los canales de interacción entre el comercio y el género sugiere que el comercio puede afectar a las desigualdades de género en esos tres niveles. Por ejemplo, las *brechas de género* en la participación en el mercado podrían reducirse si los sectores en expansión fueran más intensivos en mano de obra femenina que los sectores que se contraen (macro); la prestación pública de servicios sociales que favorecen a las mujeres (como la salud y la educación) podría verse socavada si la pérdida de ingresos públicos ocasionada por la reducción de *aranceles* llevase a recortar dichos servicios (meso); y el control de las mujeres sobre el gasto en los hogares puede disminuir o aumentar en función de si la *liberalización del comercio* destruye o crea fuentes de ingresos independientes para las mujeres (micro). A su vez, los efectos en el empleo, los servicios públicos y el consumo podrían tener consecuencias en el nivel y la distribución por sexos del *trabajo no remunerado* tanto a nivel micro (entre los integrantes del hogar) como a nivel macro (entre los hogares y las instituciones públicas).

Otra contribución importante a los marcos conceptuales para el análisis del comercio y el género es Elson *et al.* (2007). A partir de teorías heterodoxas del comercio, las autoras formulan una crítica del concepto de la *ventaja comparativa* y destacan que la adquisición de dicha ventaja es un proceso determinado por el género. En la siguiente sección examinaremos de qué manera puede utilizarse este marco teórico para analizar los canales de interacción entre el comercio y el género.

3.2. LOS CANALES DE INTERACCIÓN ENTRE EL COMERCIO Y EL GÉNERO

En esta sección estudiamos la relación bidireccional entre el comercio y el género. En primer lugar, analizamos las consecuencias del comercio para el *empoderamiento económico* y el bienestar de las mujeres y la *igualdad de género* global, y luego examinamos cómo las desigualdades de género condicionan la *competitividad de las exportaciones* y los *resultados del comercio exterior* de un país.

3.2.1. LOS EFECTOS DEL COMERCIO EN LA IGUALDAD DE GÉNERO Y EN EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES

El comercio afecta a los resultados económicos (empleo, ingresos, salarios, condiciones de trabajo, consumo y carga fiscal) de las mujeres y los hombres en sus distintas funciones económicas (trabajadores, productores, pequeños empresarios, comerciantes, consumidores y contribuyentes) a través de múltiples canales.

3.2.1.1. Las mujeres como trabajadoras asalariadas

La teoría estándar del comercio afirma que un país exporta los bienes que utilizan más intensivamente su factor relativamente más abundante, y por lo tanto relativamente más barato, e importa los bienes que utilizan intensivamente un factor relativamente escaso en base a su *ventaja comparativa* (Heckscher y Ohlin 1991). Por consiguiente, la *liberalización del comercio* conlleva una expansión de los sectores que producen bienes de exportación y aumenta la demanda relativa —y los beneficios relativos— del factor de producción abundante (Stolper y Samuelson 1941). Puesto que los países en desarrollo tienen una mayor abundancia de mano de obra que de capital, la *liberalización del comercio* debería producir una expansión de los sectores intensivos en mano de obra y aumentar la demanda relativa de trabajadores (empleo) y los beneficios percibidos por los trabajadores (salarios) en dichos países.

También cabe expresar este planteamiento en términos de *nivel de competencias*: si los países desarrollados tienen una abundante mano de obra muy cualificada y los países en desarrollo tienen una abundante mano de obra poco cualificada, el comercio aumentará los beneficios relativos de la mano de obra poco cualificada en los países en desarrollo. Dado que se parte de que las mujeres forman el grueso de la mano de obra poco cualificada en los países en desarrollo, según la teoría estándar del comercio, la *liberalización del comercio* aumentará la demanda de mano de obra femenina con respecto a la masculina y multiplicará el empleo femenino. Por consiguiente, cabe esperar un aumento de los salarios de las mujeres con respecto a los de los hombres, lo que reduciría la *brecha salarial de género*. Esta interpretación de la teoría estándar del comercio supone que la *liberalización del comercio* contribuye a reducir la desigualdad de género en los países en desarrollo. Además, en su reinterpretación de la teoría de Becker sobre la discriminación en el mercado de trabajo publicada en 1957 en un contexto de economía abierta, ciertas estudiosas (Black y Brainerd 2004) afirman que es probable que la liberalización dé lugar a presiones competitivas que reduzcan las posibilidades de discriminación de los empleadores, con inclusión de la discriminación contra la mujer, lo que supondría una menor desigualdad salarial entre hombres y mujeres.

Con el tiempo, se ha pasado de la teoría estándar del comercio y el concepto de la *ventaja comparativa* a la “nueva teoría del comercio” y a la “novísima teoría del comercio”¹⁰. Estos modelos toman en consideración características de los mercados de productos y de trabajo que antes se omitían (como la heterogeneidad de las empresas y los trabajadores, las fricciones en el mercado de trabajo, la informalidad o los fenómenos de externalización y deslocalización a nivel internacional), y demuestran que los efectos de género de la *liberalización del comercio* son más complejos y dependen más del contexto de lo que antes se pensaba (Aleman-Castilla 2020). Por ejemplo, si la *liberalización del comercio* llevase a introducir cambios tecnológicos como estrategia competitiva, los trabajos del sector manufacturero serían menos exigentes a nivel físico, lo que aumentaría la productividad relativa de las mujeres en las tareas de producción.

¹⁰ La nueva teoría del comercio introduce las *economías de escala*, la diferenciación de productos y la *competencia imperfecta* para explicar la especialización internacional y los patrones de comercio (Krugman 1990). La novísima teoría del comercio incorpora la heterogeneidad de las empresas para entender las repercusiones intraindustriales del comercio (Melitz 2003).

Ello conllevaría una mayor demanda de mujeres y un aumento de sus salarios, lo que reduciría la *brecha salarial de género* en dichas tareas (Juhn *et al.* 2013; Pieters 2018). Las oportunidades de exportación al extranjero y la selección de las empresas más competitivas para la exportación también reducirían la *brecha salarial de género*, gracias a una mayor competencia (Ben Yahmed 2017).

Según la *economía heterodoxa*, el comercio no se basa en la *ventaja comparativa*, sino en la *ventaja competitiva* o absoluta, es decir que un país que produce un bien más barato dominará el mercado internacional y superará a sus competidores. En este contexto, los costos no vienen determinados por una *dotación de factores* y una tecnología “dados”, sino por procesos de generación de tecnología y adquisición de derechos y *poder de negociación* definidos histórica y socialmente (Elson *et al.* 2007). El principal motor de este postulado es la competencia internacional, que estimula la búsqueda de mano de obra más barata, ya que las empresas recurren a la estrategia de rebajar los precios y reducir los costos para ampliar y mantener su cuota de mercado (Shaikh 2007). Las empresas aprovechan las *brechas de género* en términos de poder en los hogares y los mercados de trabajo (como la *brecha salarial de género* y la *segregación ocupacional*), y contratan a mujeres para reducir los costos de producción, sobre todo en los sectores intensivos en mano de obra en los países en desarrollo.

Contrariamente a la idea de la teoría estándar del comercio de que la competencia sirve para reducir la discriminación, según los economistas heterodoxos, una discriminación persistente es compatible con una economía competitiva (Darity 1989; Darity y Williams 1985). En este contexto, lo que determina los salarios es el *poder de negociación* relativa de los grupos de trabajadores, cuya configuración viene dada por las competencias y las características de los trabajadores. Cuando las exportaciones se expanden, las mujeres pueden experimentar mejoras del empleo, pero no necesariamente una disminución de la discriminación salarial. La discriminación salarial por razón de género puede ser una estrategia deliberada del empresario para aumentar sus beneficios, debido al *poder de negociación* relativamente menor de las trabajadoras, y la *brecha salarial de género* puede aumentar en vez de disminuir como consecuencia de la *liberalización del comercio* (Elson *et al.* 2007).

En este contexto, el empleo femenino, especialmente en las *exportaciones agrícolas no tradicionales* y las actividades manufactureras orientadas a la exportación, tiene repercusiones de género contradictorias. Por un lado, muchas mujeres pueden acceder al empleo remunerado, lo que contribuye a socavar antiguas estructuras de desigualdad entre los sexos, ya que las mujeres salen a trabajar fuera del hogar y tienen ingresos propios. Por otro lado, las mujeres se concentran en unas pocas *ocupaciones* en condiciones desfavorables y pueden salir perdiendo en otras dimensiones del bienestar, como el tiempo de ocio o el sueño (Elson *et al.* 2007). El aumento de la demanda de mano de obra femenina tampoco se traduce necesariamente en una subida de los salarios de las mujeres en los sectores orientados a la exportación.

Datos empíricos demuestran que la adopción de políticas orientadas a la exportación por los países en desarrollo desde los años sesenta y setenta ha producido una afluencia masiva de trabajadoras a los sectores exportadores intensivos en mano de obra, especialmente en las actividades manufactureras. Las mujeres pasaron a constituir entre el 70 % y el 90 % de la fuerza de trabajo en esos sectores manufactureros, y para la mayoría supuso su primer empleo formal en Asia, América Latina y partes de África. La expansión de los servicios orientados a la exportación (como el turismo, los centros de llamadas y la entrada de datos) facilitó la ampliación de la participación de la mujer en el empleo remunerado, un proceso conocido como la *feminización de la mano de obra*.

La *feminización de la mano de obra* a través de la orientación a la exportación parece ser más común en el sector manufacturero y en las economías semiindustrializadas que en las economías basadas en la agricultura o en los países ricos en recursos minerales. Se ha producido sobre todo en sectores exportadores intensivos en mano de obra de bajo *valor agregado* y poco remunerados, como los de los textiles, el vestido, el cuero y los juguetes. Dichos sectores se caracterizan por los empleos de baja calidad y por unas perspectivas limitadas de promoción profesional. En ese sentido, el término *feminización de la mano de obra* se refiere al aumento de la participación de las mujeres en el empleo total y a la extensión de las condiciones de trabajo desfavorables, como los salarios bajos y la inseguridad laboral, que caracterizan tradicionalmente a los empleos femeninos, a los empleos masculinos (Standing, 1989, 1999).

Más recientemente, se ha producido una disminución de la proporción de mujeres en el empleo en los sectores exportadores tradicionales de algunos países y economías (como la República de Corea, la Provincia China de Taiwán y Malasia), fenómeno que se ha definido como la *desfeminización de la mano de obra*. Ello se debe principalmente a que las empresas tienen mayor preferencia por los trabajadores varones en la producción más tecnológicamente avanzada durante la modernización industrial (Kucera y Tejani 2014). También sucede que los costos laborales constituyen una parte menor del costo total en la producción intensiva en capital, lo que suaviza la presión competitiva que lleva a los empleadores a preferir a las mujeres en vez de a los hombres (Tejani y Milberg 2016; Saraçoğlu *et al.* 2018). La falta de competencias, la pobreza de tiempo y los estereotipos de género sobre los distintos trabajos también contribuyen a esa *segregación ocupacional* por razón de género.

Es preciso prestar más atención a los servicios, debido a su creciente importancia en el comercio internacional y en el empleo femenino en todo el mundo. El desarrollo de los servicios resulta fundamental para la productividad agregada y el avance social de un país¹¹, y el comercio de servicios en principio tiene resultados positivos, ya que la competencia internacional es un acicate para la eficiencia, y porque fomenta la innovación, la especialización a partir de la división del trabajo, las *economías de escala* y unos menores precios de consumo. El *comercio transfronterizo* y la inversión en servicios han sido el componente del comercio mundial que más rápido ha crecido en los últimos decenios (Sauvé 2020).

Un sector de servicios fuerte y dinámico podría contribuir en gran medida al *empoderamiento de las mujeres*. Algunas novedades recientes, como la *servicificación*

de las manufacturas (es decir, la incorporación de los servicios en los bienes en forma de insumos, actividades o productos, y su venta junto a estos)¹², pueden brindar a las mujeres oportunidades de empleo en los segmentos de *valor agregado* de los sectores de servicios. Los empleos en el sector de servicios a menudo se ven desde una óptica de alto valor, y los servicios tecnológicos, financieros, empresariales, la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) y la I+D son los que reciben más atención. Sin embargo, en los países en desarrollo, la transición a los servicios por lo general se está produciendo en niveles de ingresos más bajos que en los países desarrollados. En muchos países en desarrollo, los servicios más tradicionales, no comercializables y de baja productividad con menor potencial de acumulación de capital son los que están dando mayor peso a los servicios en términos de PIB y empleo.

Los servicios y las exportaciones de servicios se han convertido en una importante fuente de empleo para las mujeres en muchos países en desarrollo¹³, tanto en los sectores de servicios formales como en los informales. Estas actividades económicas abarcan desde el *comercio transfronterizo* a pequeña escala, como sucede en muchas partes de África Subsahariana (UNCTAD 2019), hasta múltiples servicios relacionados con la TIC (procesos auxiliares, centros de llamadas y comercio electrónico), como en la India, Filipinas, Jamaica y México (Mitter 2004; Prasad y Sreedevi 2007)¹⁴, pasando por los servicios educativos, sanitarios y sociales, y la hostelería y alimentación para el sector del turismo. La mayoría de estas *ocupaciones* entran dentro de la categoría de los servicios de baja cualificación y los proveedores encuentran obstáculos para prestar sus servicios en el extranjero. Por el contrario, los servicios de cualificación media o alta pueden abrir nuevas oportunidades para

¹¹ Los servicios de transporte, distribución mayorista y minorista, logística, comercialización, venta y postventa, informática e investigación y desarrollo (I+D) son indispensables para la competitividad y la rentabilidad empresarial. Los servicios de extensión y otros servicios de asesoramiento contribuyen a la productividad agrícola y a la seguridad alimentaria. Los servicios sanitarios y educativos son determinantes esenciales del bienestar social. Los servicios energéticos y ambientales constituyen un elemento capital del desarrollo sostenible de un país.

¹² En los países de la OCDE, los servicios representan algo más de un tercio del *valor agregado* de las exportaciones de manufacturas. Si se contabiliza el *valor agregado* de los servicios prestados dentro de las empresas, la contribución de las actividades de servicios a las exportaciones de manufacturas en términos de *valor agregado* se sitúa en la mitad del total (OECD 2017).

¹³ Según los datos de la OIT para 2019, a nivel mundial, el 48 % de los hombres trabajan en la economía de servicios, frente al 58 % de las mujeres, y la participación de las mujeres ha crecido un 40 % desde 2000 (ILO 2019).

¹⁴ Los servicios profesionales comercializados internacionalmente (como los servicios jurídicos, médicos, contables y de auditoría) también han adquirido mayor peso en el empleo femenino, lo que en parte se debe a las mejoras del nivel educativo de las mujeres de los últimos decenios (Sauvé 2020). Este fenómeno suele ser más pronunciado en los países desarrollados que en los países en desarrollo.

el adelanto económico de las mujeres y son más fácilmente exportables.

Las *cadena*s globales de valor desempeñan una importante función en el comercio mundial (representan cerca del 80 % del comercio total) y se han convertido en el elemento central de la política comercial y de inversión de muchos países en desarrollo, debido a los múltiples beneficios que se espera que aporten en términos de generación de empleo, ingresos de exportación y transferencia de conocimientos y tecnología, entre otras cosas. Para muchas mujeres, el empleo en las *cadena*s globales de valor constituye una fuente de *empoderamiento económico* como primer trabajo remunerado regular al margen de la agricultura. Cabe citar ejemplos como las cadenas de valor relacionadas con los textiles, el vestido, la horticultura, el cacao y el café, y otras *cadena*s de valor agrícolas, pese a la frecuente segregación de las mujeres en segmentos poco cualificados y mal remunerados de dichas cadenas. Intervenciones internacionales como el Programa Better Work de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) han contribuido de manera decisiva a ampliar la capacidad de las mujeres para controlar sus ingresos y comunicarse de manera eficaz en el hogar, como se ha observado en las *cadena*s globales de valor del sector del vestido en Bangladesh, Camboya, Kenya, Lesotho y Viet Nam (Pike y English 2021).

Los recientes avances tecnológicos y el aumento de las *cadena*s globales de valor que exigen mayores competencias han abierto nuevas oportunidades a las mujeres para dejar atrás la segregación profesional por razón de género. Por ejemplo, en Costa Rica y la República Dominicana se ha constatado que la *cadena* global de valor de los dispositivos médicos no solo ofrece a las mujeres oportunidades de empleo permanente y bien remunerado en la línea de producción, sino también en puestos profesionales y técnicos (Bamber y Hemrick 2019).

La pandemia de COVID-19 ha afectado directamente a las actividades económicas relacionadas con las *cadena*s globales de valor, perturbando tanto la oferta como la demanda¹⁵. Por ejemplo, en las *cadena*s globales de valor del sector de la confección en Asia, la pandemia se tradujo en pérdidas de empleo e ingresos debidas a una gran contracción de la

demanda que se dejaron sentir especialmente entre las mujeres, ya que estas constituyen el grueso de la mano de obra en dicho sector (MacDonald 2021). En cambio, los efectos negativos han sido menos graves en sectores como el de la *externalización de procesos empresariales* y en cierta medida el de la electrónica, principalmente porque el trabajo continuó a domicilio (Tejani y Fukuda-Parr 2021). Pese a la evidente segregación profesional por razón de género y a las condiciones desfavorables de trabajo en los sectores poco cualificados, la mayoría de los puestos de trabajo que ocupan muchas mujeres en las actividades manufactureras orientadas a la exportación, las *exportaciones agrícolas no tradicionales* y los servicios comercializados internacionalmente, como el turismo, les reportan mayores ganancias que formas alternativas de empleo, especialmente en el sector agrícola. Muchas mujeres consideran que los empleos en los sectores orientados a la exportación, y en particular en las *zonas francas industriales*, son mejores que el trabajo agrícola o de servicios poco cualificado, ya que ofrecen una fuente de ingresos regulares (por ejemplo, un salario) y en muchos casos representan una oportunidad de empleo formal.

3.2.1.2. Las mujeres como productoras y pequeñas empresarias

Muchas mujeres han conseguido empleo como trabajadoras asalariadas en la producción orientada a la exportación, pero el impacto del comercio en las mujeres productoras y en las pequeñas empresarias puede variar bastante. El precio nacional de la mercancía en la que el país de origen tiene una *ventaja comparativa* (su mercancía de exportación) aumentará como consecuencia de la *liberalización del comercio*. Esto se debe a que, en un sistema de libre comercio, el exceso de demanda de esta mercancía en el país extranjero hará que suba su precio de equilibrio mundial.

Las mujeres productoras pueden beneficiarse de la *liberalización del comercio* aprovechando la ampliación de los mercados y la mejora de los precios de las exportaciones, e integrándose en las *cadena*s globales de valor como productoras y pequeñas empresarias. Ahora bien, observemos el caso de la agricultura. Los pequeños agricultores tienen dificultades para competir en los mercados internacionales porque a

¹⁵ Los confinamientos interrumpieron el tránsito de materias primas y productos intermedios, lo que dio lugar a un choque de oferta. La desaceleración económica a nivel mundial creó un choque de demanda.

menudo desarrollan una actividad de subsistencia y están lejos de esos mercados. Afrontan limitaciones concretas, en muchos casos asociadas al género, como los regímenes desiguales de tenencia de la tierra, las malas infraestructuras, un acceso limitado al crédito y, a menudo, la falta de los conocimientos técnicos necesarios para cumplir los reglamentos y las normas de producción (Fontana y Paciello, 2009).

Además, cada vez es más frecuente que la transición de la agricultura de subsistencia a los cultivos de exportación conlleve que los hombres se hagan cargo de los cultivos intensivos en mano de obra femenina, lo cual refuerza la *segregación por razón de género* en la producción agrícola. En cuanto un cultivo se comercializa y empieza a ser rentable, aumenta la participación de los hombres en su producción, ya que estos dominan la distribución de los *cultivos comerciales* y controlan los ingresos obtenidos de su venta. Esto sucede pese a que las mujeres participan tanto como los hombres en los cultivos de exportación, especialmente como trabajadoras no remuneradas en explotaciones familiares (UNCTAD 2015). Los *cultivos comerciales* también pueden desplazar a los *cultivos de subsistencia*, producidos principalmente por las mujeres para dar de comer a sus familias; en tales casos, los *cultivos comerciales* afectan negativamente a la seguridad alimentaria en las zonas rurales. La capacidad de las agricultoras para integrarse efectivamente en la producción de cultivos de exportación y en las *cadena globales de valor* como productoras depende de las medidas que adopten los Estados para corregir las desigualdades y las limitaciones de género. Las estrategias dirigidas a dinamizar el sector tradicional orientado a la subsistencia deberían tener una perspectiva de género y apoyar la capacidad de producción y exportación de las mujeres.

La eliminación de los *aranceles* de importación y la afluencia de importaciones pueden perjudicar a los productores y los pequeños empresarios nacionales de los sectores que se ven obligados a competir con las importaciones, como resultado de la bajada de los precios y el aumento de la competencia. Algunas actividades productivas pueden resultar inviables, ya que los productores nacionales no pueden competir con la caída de los precios provocada por las importaciones y se ven obligados a abandonar el mercado. En el caso de la agricultura, los pequeños productores, que en muchos casos son mujeres, no solo deben afrontar el encarecimiento de los insumos provocado por la eliminación de los

programas de ayudas, sino también el descenso de los precios agrícolas debido a la liberalización de las importaciones, todo lo cual reduce sus ingresos, como se ha observado en múltiples países de África y América Latina (Koopman 2009; Van Staveren 2007; Perez *et al.* 2008).

La actividad emprendedora desempeña una importante función en todos los países, incluidos los países en desarrollo. Contribuye al crecimiento económico, ya que estimula la creación de empleo, mejora las capacidades técnicas y fomenta la innovación tecnológica. No obstante, las diferencias en el nivel y los tipos de *emprendimiento* influyen significativamente en el desempeño económico de las empresas y en su capacidad para contribuir al desarrollo de un país, así como en los propios emprendedores. Si bien el *emprendimiento* dinámico motivado por las oportunidades del mercado puede entrañar importantes efectos positivos en esos aspectos, el empresario que posee un negocio orientado a la supervivencia por necesidad suele ser menos innovador, desarrolla sobre todo actividades de baja productividad y bajo *valor agregado* y produce bienes y servicios tradicionales con tecnologías ya consolidadas. Ese tipo de empresas, en las que participan muchas mujeres, suelen mantenerse en el nivel de microempresa (UNCTAD 2018).

Muchos emprendedores operan dentro de la *economía informal* por necesidad. Los costos financieros y no financieros de la inscripción registral, la falta de información sobre ese proceso y la gran incertidumbre que suscitan las posibles ventajas de la formalización contribuyen a la decisión de los empresarios de mantenerse en la informalidad (UNCTAD 2018).

El *emprendimiento* se da en un contexto económico y social determinado por el género. Ello incide en los tipos de emprendedores que surgen y en su probabilidad de alcanzar el éxito. Las empresas propiedad de mujeres en los países en desarrollo son, por término medio, menos productivas que las que son propiedad de hombres, lo que refleja los condicionantes que limitan el acceso de aquellas a la cualificación, la financiación, la tecnología, los insumos, la formación y las redes, así como el limitado tiempo de que pueden disponer. Las leyes que hacen necesaria la autorización del marido para que una mujer abra un negocio inhiben aún más el *emprendimiento* femenino. Las empresas que pertenecen a mujeres también suelen ser menos innovadoras y sobre todo se dan en los servicios

orientados a los consumidores, como la venta al por menor, la hostelería, la restauración, los servicios personales, la salud, la educación y los servicios sociales y recreativos. Las “empresas emuladoras”, que imitan actividades ya existentes, abundan entre las empresarias. Por ejemplo, según entrevistas realizadas *in situ*, muchas comerciantes transfronterizas a pequeña escala en África Subsahariana comienzan a desarrollar actividades transfronterizas porque es lo que hacen sus vecinos o familiares. Si bien dichas iniciativas permiten que esas mujeres y sus familias se ganen el sustento y pueden crear oportunidades de empleo para otras mujeres, no sirven mucho para empoderarlas ni contribuyen demasiado a la transformación orientada al desarrollo de un país.

Las empresas dirigidas por mujeres también participan menos en el comercio internacional. El porcentaje de empresarias que venden a clientes extranjeros más del 25 % de su producción es muy escaso en las regiones en desarrollo (asciende al 4 % en África Subsahariana, al 5 % en América Latina y el Caribe, y al 10 % en Asia Oriental y Meridional y el Pacífico). Los niveles más altos de cesación de la actividad entre las empresarias también se registran en los países de ingreso bajo, sobre todo por motivos económicos (GERA 2019). Según datos más recientes, en 2020 se produjo un mayor descenso en el número de mujeres que desarrollaron o lideraron iniciativas emprendedoras que en el de hombres, lo cual podría reflejar la mayor carga de trabajo doméstico que han sobrellevado las mujeres durante la pandemia (GERA 2021).

Para liberar el potencial de las empresas propiedad de mujeres son precisos un marco cultural y jurídico propicio, una política pública que apoye el *emprendimiento*, la disponibilidad de financiación, el desarrollo del capital humano, nuevos mercados de productos y servicios, y el refuerzo de las infraestructuras.

Las *cadenas globales de valor* ofrecen oportunidades para el *empoderamiento económico de las mujeres* como pequeñas empresarias. En calidad como productoras y emprendedoras pueden aprovechar las *cadenas globales de valor* para superar las desigualdades de género establecidas en el acceso a los recursos y a los mercados que se hallan arraigadas en los mercados tradicionales. Las *cadenas globales de valor* también pueden posibilitar la mejora de los

productos y las competencias mediante las redes y vías de formación y acceso a recursos. Sin embargo, esas oportunidades no están disponibles ni son accesibles de manera general. Las intervenciones que combinan el acceso a la financiación (especialmente las ayudas) con la formación empresarial contribuyen en mayor medida a apoyar las empresas emergentes de mujeres que las intervenciones en un único ámbito (ILO 2018).

Las tecnologías digitales y el comercio electrónico han facilitado el acceso de las empresarias a los mercados, ya que exigen una menor inversión, hacen posible una gestión flexible del tiempo y permiten superar obstáculos culturales y de movilidad. La proporción de empresas dirigidas por mujeres es mayor en las plataformas de comercio electrónico que en los negocios que no se desarrollan en línea y, entre otros sectores de actividad comercial electrónica, trabajan con los cosméticos, las prendas de vestir, los comestibles y los productos para bebés (World Bank y WTO 2020)¹⁶. La pandemia ha traído consigo nuevas oportunidades, especialmente para las empresarias, gracias a la expansión del sector del comercio electrónico. Es importante ayudar a las mujeres a usar la tecnología y la conectividad para aprovechar mejor las crecientes oportunidades de negocio que aporta el comercio electrónico.

3.2.1.3. Las mujeres como consumidoras

Para examinar los efectos de una política comercial (como la reducción de los *aranceles*) en las mujeres como consumidoras de productos importados, es necesario investigar: a) la influencia que tiene la política comercial en los precios nacionales de las mercancías importadas; y b) el grado de exposición de las mujeres a los productos importados. Según la teoría estándar del comercio, una de las ventajas de la *liberalización del comercio* es el efecto de mejora del bienestar que tiene en los consumidores, ya que la eliminación de los aranceles supone el descenso de los precios de las importaciones. La caída de los precios de los bienes de consumo básicos como resultado de la competencia de las importaciones podría favorecer a las mujeres más que a los hombres, ya que las mujeres suelen gastar más en el bienestar familiar. No obstante, si bien el abaratamiento de las importaciones derivado de la *liberalización del comercio* puede resultar

¹⁶ Estas conclusiones se basan en un análisis llevado a cabo por la Secretaría de la OMC sobre las empresas dirigidas por mujeres en la plataforma de Alibaba Group, que tiene su sede en China y es la mayor empresa de comercio electrónico minorista del mundo.

positivo para las mujeres como consumidoras de esos bienes y servicios, también puede ser negativo para esas mismas mujeres si trabajan (por ejemplo, como productoras o trabajadoras) en sectores dedicados a producir los bienes y servicios que se ven obligados a competir con las importaciones. Por lo tanto, existen costos de ajuste para las mujeres que participan en la producción de bienes que han de competir con las importaciones, como se ha indicado antes.

Mientras que una gran proporción de los ingresos de los hombres a menudo se dedica a productos que Darity (1995) define como “artículos puramente de lujo”, la cesta de la compra de las mujeres se compone principalmente de productos alimentarios y otros artículos de primera necesidad. Por ejemplo, un cambio en la política económica que suponga un aumento de los precios de los alimentos significa que las mujeres deben adquirir una cantidad menor de productos alimentarios con unos ingresos determinados. Esto tiene consecuencias para el bienestar de la familia en general, pero particularmente para las niñas, puesto que puede ocurrir que los alimentos se distribuyan de manera desigual entre los miembros masculinos y femeninos de la familia.

Las mujeres también se ven afectadas por el comercio como consumidoras de servicios públicos. La *igualdad de género* y los resultados sociales pueden mejorar si el gasto público se dedica a la educación, a las infraestructuras o a reducir la carga de cuidados. Se trataría de un efecto expansivo y “cooperativo de género” de la política fiscal. En cambio, una disminución de este tipo de gasto tendría un efecto contractivo y “conflictivo de género” (Seguino 2012).

La pérdida de ingresos públicos ocasionada por la reducción de los *aranceles* o los incentivos fiscales a las empresas puede afectar negativamente a las mujeres como consumidoras de servicios públicos. Si los Estados reducen el gasto en servicios sociales (como educación, sanidad o protección social) para compensar las pérdidas de ingresos o para alterar la composición del gasto público, aumentarán el trabajo doméstico y la carga de cuidados no remunerados de las mujeres, lo cual incidirá negativamente en la participación de las mujeres en actividades remuneradas. Otra posibilidad es que las responsabilidades adicionales recaigan en las

niñas en el hogar, cuya educación puede sufrir como consecuencia de ello (Elson 1993).

Las iniciativas de presupuestación con perspectiva de género son una herramienta útil para recopilar información sobre los patrones de género en el uso de los servicios públicos y para garantizar que se proteja el gasto social, especialmente el gasto que promueve la *igualdad de género*¹⁷.

Los servicios eficientes (por ejemplo, de telecomunicaciones, banca o transporte) son un requisito previo para el éxito económico. En teoría, la competencia internacional entre los proveedores de servicios públicos debería traducirse en servicios de mayor calidad a un menor precio para los consumidores. Con todo, la privatización de servicios públicos llevada a cabo de manera unilateral o en el marco de acuerdos comerciales puede dar lugar a precios más altos o a la falta de disponibilidad de servicios en zonas remotas donde su prestación pueda resultar poco rentable.

3.2.1.4. Las mujeres como contribuyentes

Aparte de recortar el gasto social, los Estados pueden tratar de compensar la caída de los ingresos procedentes de los *aranceles* subiendo los impuestos en otros ámbitos. Las políticas fiscales pueden afectar de manera diferente a las mujeres y a los hombres, debido a sus diferentes funciones y responsabilidades en la economía, que ya de por sí es una estructura de género. Es posible hacer una distinción entre sesgos explícitos e implícitos contra las mujeres en la tributación (Stotsky 1997; Elson 2006; Barnett y Grown 2004; Grown y Valodia 2010, UNDP 2010). Entre los sesgos de *género* explícitos cabe mencionar los casos en los que hombres y mujeres están sujetos a normas fiscales diferentes. Son más fáciles de identificar porque dependen de la formulación empleada en el código o las normas fiscales y se dan con mayor frecuencia en el impuesto sobre la renta que en otros tipos de imposición (Barnett y Grown 2004).

Por su parte, los sesgos de *género* implícitos se producen en casos en que la legislación tributaria parece tratar a hombres y mujeres en términos de igualdad, pero en realidad tiene efectos desiguales. Son el resultado de normas sociales y conductas económicas, por lo que resultan más difíciles de identificar. En este caso, la diferencia de trato entre

¹⁷ En Oxfam (2018) es posible consultar un breve análisis de los procesos de presupuestación con perspectiva de género.

hombres y mujeres no es el resultado de la legislación tributaria, sino de la forma en que se organizan las sociedades. Un ejemplo típico son los sistemas de tributación conjunta de las rentas de los cónyuges, que solían estar muy extendidos y suponían tipos impositivos marginales más elevados para el segundo perceptor (normalmente, la mujer) en comparación con la tributación individual. Esa situación afectaba a las decisiones de la mujer sobre su participación en la fuerza de trabajo y a otras decisiones como la de tener hijos (Barnett y Grown 2004). Existen sesgos implícitos en otros ámbitos, como las diferencias en el pago de impuestos al consumo, porque los hombres y las mujeres tienen diferentes patrones de gasto en varios bienes como los alimentos, la ropa infantil y la asistencia sanitaria (Birchall y Fontana 2015).

También se puede establecer una distinción con respecto al tipo de impuestos (directos o indirectos) que se aumentan para compensar la pérdida de ingresos derivada de la eliminación o la reducción de los *aranceles* u otros ingresos relacionados con el comercio. Los *impuestos directos* por lo general se basan en los ingresos, mientras que los *impuestos indirectos* se hallan vinculados al consumo; ambos tienen efectos de género debido a las diferentes responsabilidades y funciones económicas de hombres y mujeres.

En el caso de los *impuestos directos*, los cambios en el impuesto sobre la renta de las personas físicas suelen afectar sobre todo a los hombres, que normalmente ganan más y poseen un patrimonio mayor. La forma de presentar la declaración de impuestos sobre la renta también es determinante para evaluar el impacto de la tributación en función del género. Puede haber sesgos de género explícitos en función de cómo se asignen los ingresos no procedentes del trabajo y las exenciones o deducciones por descendientes u otras circunstancias en los sistemas de tributación individual, y según cómo sean la concesión de ventajas fiscales (es decir, únicamente a un cónyuge) o las normas tributarias en los sistemas de tributación conjunta. Asimismo, los impuestos retenidos en origen sobre la nómina de los trabajadores representan una mayor carga fiscal para los pobres que el impuesto sobre la renta, ya que solo afectan a los ingresos salariales, que en la mayoría de los casos son la única fuente de ingresos de los pobres y se gravan más que otras formas de renta, como los beneficios, los intereses, etc. Las mujeres pueden verse más afectadas, ya que suelen depender más de su salario que de otras fuentes de ingresos. El impuesto de sociedades también puede tener distintas

repercusiones en hombres y mujeres como productores y trabajadores en función del trato fiscal que reciban los diferentes sectores económicos y empresas (Barnett y Grown 2004).

En el caso de los *impuestos indirectos* como los impuestos sobre los productos (los impuestos sobre el *valor agregado*, sobre las ventas y los impuestos especiales), la tributación representa una mayor carga fiscal para los pobres. Los grupos de ingresos más bajos, con inclusión de las mujeres, suelen dedicar al consumo una mayor proporción de sus ingresos que los grupos más ricos y, por lo tanto, experimentan una mayor incidencia de la imposición: es decir, dedican una mayor proporción de sus ingresos al pago de impuestos. Los impuestos comerciales en forma de derechos de importación o exportación también son un ejemplo de *impuestos indirectos*, y podrían tener repercusiones de género según el sector de empleo y los hábitos de consumo de las mujeres y los hombres.

Asimismo, las repercusiones de género de los distintos tipos de impuestos no son iguales en los países desarrollados y en los países en desarrollo. Los sesgos de género son más importantes en los *impuestos indirectos* que en los directos en los países en desarrollo, donde las oportunidades de empleo formal son escasas. En el caso de una *economía informal*, que es el tipo de economía predominante en la mayor parte de los países en desarrollo, la incidencia fiscal puede variar en función de la visibilidad de la actividad económica de que se trate. Por ejemplo, los impuestos que se pagan en los mercados, más fáciles de aplicar, pueden afectar de manera desproporcionada a las mujeres, mayoritarias en el trabajo en los mercados. Así sucede en las zonas rurales en África. En cambio, otras actividades económicas, como la fabricación a domicilio, pueden escapar a los impuestos con mayor facilidad. Del mismo modo, las tasas sobre el uso de los servicios públicos podrían resultar más desfavorables para las mujeres que para los hombres, ya que las mujeres tienden a consumir mayor cantidad de ese tipo de servicios (Joshi 2017).

3.2.2. LOS EFECTOS DE LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO EN LOS RESULTADOS DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES

Una vez examinados brevemente los efectos del comercio y las políticas comerciales en las mujeres

como trabajadoras asalariadas, productoras, pequeñas empresarias, comerciantes, consumidoras y contribuyentes, pasaremos a estudiar la otra cara de la relación bidireccional entre el comercio y el género: cómo afectan las desigualdades de género en distintos ámbitos de la vida económica y social a la *competitividad de las exportaciones* y a los *resultados del comercio exterior* de un país.

En esta sección, en primer lugar, analizamos los motivos por los que se ha preferido emplear a mujeres en trabajos mal remunerados y con poco *valor agregado* en las manufacturas intensivas en mano de obra. A continuación, estudiamos los motivos por los que las mujeres que trabajan de manera independiente como pequeñas empresarias, productoras y comerciantes en ocasiones no logran ser tan competitivas en el sector de las exportaciones como los hombres. A tal fin, empleamos las categorías de van Staveren *et al.* (2007) y Elson *et al.* (2007), que describen a las mujeres como: a) “fuentes de *ventaja competitiva*” (*sources of competitive advantage*) para las empresas orientadas a la exportación y como b) “creadoras modestas de *ventaja competitiva*” (*underachievers of competitive advantage*) en sus propias empresas. El primer término se refiere a las mujeres como trabajadoras familiares no remuneradas y como trabajadoras asalariadas que permiten a los productores competir en los mercados internacionales gracias a la utilización de una mano de obra barata. El segundo se refiere a las mujeres como propietarias de empresas que dan trabajo a otras personas o como productoras por cuenta propia que carecen de los recursos, los activos, la formación y la información de mercado necesarios para poder lograr una *ventaja competitiva*.

3.2.2.1. Las mujeres trabajadoras como “fuentes de ventaja competitiva”

Los salarios relativamente menores que reciben las mujeres por trabajos similares las convierten en una mano de obra atractiva para las empresas que afrontan una dura competencia en los mercados internacionales. En el caso de los productos intensivos en mano de obra, que caracterizan a los sectores exportadores intensivos en mano de obra femenina, la competencia internacional de precios suele ser muy intensa y la elasticidad-precio de la demanda es relativamente alta. Así, el aumento de los salarios en los sectores intensivos en mano de obra femenina puede suponer una mayor disminución de los beneficios y la inversión que en los sectores intensivos en mano de

obra masculina, donde la demanda es relativamente inelástica en relación con los precios (Seguino 2020). Esta dinámica puede crear una presión a la baja sobre los salarios en los sectores intensivos en mano de obra femenina. La segregación profesional por razón de género combinada con el menor *poder de negociación* de las mujeres también sirve para mantener sus salarios a un nivel bajo y contribuye a la persistencia de la *brecha salarial de género*. Además, en los sectores intensivos en mano de obra los costos laborales constituyen una gran proporción de los costos totales de producción, lo que hace que la *feminización de la mano de obra* se convierta en una estrategia viable para reducir costos. Al margen de su función como trabajadoras asalariadas, las mujeres también pueden convertirse en una fuente de *ventaja competitiva* como trabajadoras a domicilio en los sectores exportadores intensivos en mano de obra.

Las empresas orientadas a la exportación en los segmentos de bajo *valor agregado* de las *cadena globales de valor* se ven presionadas para producir en plazos cortos y satisfacer picos de demanda estacionales en los mercados internacionales, para lo cual recurren a la contratación de mano de obra femenina. De esta forma, las empresas pueden optar deliberadamente por una estrategia doble consistente en contratar a una plantilla peor remunerada con un *poder de negociación* menor y pagar salarios más altos a un pequeño grupo de trabajadores más cualificados, como se ha observado en el sector de la confección en Marruecos (Rossi 2011).

Las diferencias salariales de género han contribuido de manera decisiva a que los países en desarrollo incrementaran su competitividad en cuanto a las exportaciones intensivas en mano de obra. Sin embargo, esta no es una estrategia sostenible a largo plazo por varios motivos. En primer lugar, las desigualdades de género en varios ámbitos de la vida económica y social podrían obstaculizar el crecimiento económico a través de mecanismos como la intervención de las mujeres en las decisiones relativas a la fertilidad y las inversiones en capital humano (Klasen y Santos Silva 2018), y sus efectos negativos en la productividad de la fuerza de trabajo (Seguino 2020). En segundo lugar, si todos los países adoptaran esta estrategia, ello podría afectar de manera negativa a su *relación de intercambio* con respecto a los países exportadores intensivos en capital (Çağatay 2001); un aumento de las diferencias salariales de género podría dar lugar a unos precios de exportación más

bajos y a un deterioro de la *relación de intercambio*, lo que afectaría negativamente al país. En tercer lugar, la utilización de la desigualdad de género como estrategia de exportación también resulta problemática desde una perspectiva de derechos humanos, ya que vulnera las normas internacionales del trabajo y los derechos humanos amparados por los convenios de la OIT, así como los principios relativos a la igualdad de remuneración, la discriminación y los derechos humanos que figuran en tratados como la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales.

Aunque muchos países han ratificado los convenios del trabajo de la OIT y los tratados que protegen los derechos de las mujeres, sigue habiendo un gran trecho entre la política y la práctica. Hace falta un sólido marco regulador mundial con el fin de evitar la fuga de capitales y el traslado de empresas para reducir al mínimo los costos laborales, lo que daría lugar a una carrera hacia el abismo. Aparte de los problemas de la fuga de capitales y el traslado de empresas, las sociedades de propiedad extranjera y los Estados que se benefician de una inversión extranjera directa deberían incorporar la *igualdad de género* en marcos reguladores y de gestión más amplios¹⁸. Es preciso un esfuerzo mundial para aplicar esas normas si se pretende que el sistema de comercio funcione de modo que posibilite el crecimiento sostenible y equitativo desde el punto de vista del género para todos los países.

La *igualdad de género* en el contexto de la participación en los mercados internacionales no solo se justifica desde el punto de vista de los derechos humanos fundamentales; también hay motivos económicos para perseguir la competitividad a escala internacional velando al mismo tiempo por el cumplimiento de las *normas del trabajo* y por la *igualdad de género*. Como han subrayado varios economistas, existen dos estrategias, una *low road* y una *high road* (por así decirlo, una vía elemental y una vía sofisticada) para conseguir competitividad internacional (véanse, entre otros, Milberg y Houston 2005, y Braunstein *et al.* 2020). La primera se caracteriza por el recorte de los costos, la limitación de las políticas sociales y los desacuerdos entre trabajadores y directivos. La segunda se caracteriza por un alto crecimiento

de la productividad, unos salarios más elevados, la negociación colectiva y una protección social efectiva.

3.2.2.2. Las mujeres productoras, pequeñas empresarias y comerciantes como “creadoras modestas de ventaja competitiva”

El aumento de las *cadenas globales de valor* y los avances de la TIC han abierto nuevas oportunidades para que las pequeñas empresas puedan participar en el comercio y accedan a oportunidades empresariales en el extranjero. Sin embargo, existen varias limitaciones de la oferta que reducen la productividad de las pequeñas empresas y les impiden beneficiarse de esas oportunidades (World Bank y WTO 2020). En particular, las mujeres que poseen y gestionan *microempresas y pequeñas y medianas empresas* afrontan obstáculos de género en distintos ámbitos de la vida económica que les impiden lograr una *ventaja competitiva* en el comercio internacional.

No hay tantos datos sobre la participación de las mujeres productoras, empresarias y comerciantes en el comercio internacional como sobre las trabajadoras asalariadas. No obstante, en los datos y los análisis disponibles es posible observar ciertos patrones. La mayoría de las empresas propiedad de mujeres son empresas pequeñas que están “orientadas a la subsistencia”, en vez de estar “orientadas a la acumulación” (Kabeer 2012). Por ello, las empresas propiedad de mujeres están subrepresentadas en las exportaciones y las *cadenas globales de valor* y no tienen tanta participación extranjera como las empresas propiedad de hombres (World Bank y WTO 2020). Las empresas propiedad de mujeres suelen hallarse concentradas en sectores de menor *valor agregado*, como los de las prendas de vestir, los productos de artesanía, las alfombras, el turismo y el procesamiento de alimentos (Livani *et al.* 2019; Hallward-Driemeier 2011).

Que las mujeres comercien menos concuerda con el hecho de que las empresas propiedad de mujeres suelen ser más pequeñas y a menudo carecen de los recursos necesarios para expandirse a los mercados internacionales. Debido a su pequeño tamaño y, por lo tanto, a sus volúmenes comerciales relativamente menores, las empresas propiedad

¹⁸ Por ejemplo, véanse los principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos de la Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, disponibles en https://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/Gender/GenderUNGP_SP.pdf.

de mujeres también deben correr con unos costos fijos proporcionalmente superiores en concepto de transporte y formalidades comerciales (aduanas, normas sanitarias y fitosanitarias, procedimientos de inmigración, reglamentos técnicos, etc.) (Brenton *et al.* 2014; Higgins 2012). Además, algunos obstáculos comerciales que parecen *neutros en cuanto al género*, como una infraestructura deficiente o unos engorrosos requisitos reglamentarios y documentales, afectan en mayor medida a las mujeres comerciantes y a las empresas propiedad de mujeres que a sus homólogos masculinos, debido a las mayores limitaciones de tiempo de las mujeres (Livani y Solotaroff 2019).

Otros costos relacionados con las exportaciones que las mujeres empresarias y comerciantes suelen citar son los retrasos en la tramitación de los permisos de exportación, la exclusión de las redes de distribución (lo que dificulta su acceso a los consumidores) y la falta de acceso a la financiación del comercio, lo que se traduce en un encarecimiento de sus productos. Según encuestas realizadas a empresas dirigidas por mujeres, el acceso al crédito es uno de los principales problemas para la expansión empresarial y la actividad comercial internacional, especialmente entre las empresas de pequeño tamaño de varias regiones (ITC 2018, 2019). Cabe señalar que el comercio electrónico ayuda a las mujeres a superar algunos de esos obstáculos, como los problemas de *entrada y acceso a los mercados*, como se indica en la sección 3.2.1.

Es preciso tener presente que muchas mujeres practican el comercio informal como consecuencia de esos obstáculos. Para practicar el comercio formal, el primer requisito es la formalización de sus negocios. En muchas regiones del mundo en desarrollo,

en particular en África Subsahariana, las mujeres constituyen una gran proporción de los comerciantes informales transfronterizos, y ese comercio es su principal fuente de ingresos¹⁹. Las mujeres se ven más afectadas que los hombres por los obstáculos de la oferta y los obstáculos fronterizos²⁰. Entre las limitaciones de la oferta figuran las normas sociales de género, un acceso limitado a la financiación, los mercados y la información, los problemas de acceso al transporte, la carga del *trabajo no remunerado*, los escasos niveles de educación y la inexistencia de un marco normativo que favorezca la actividad empresarial. Entre los obstáculos fronterizos destacan una infraestructura fronteriza inadecuada, la corrupción y la falta de seguridad en las fronteras, especialmente durante las estancias nocturnas.

Al igual que en el caso de las mujeres que se dedican al *comercio transfronterizo*, las vendedoras ambulantes y propietarias de *microempresas y pequeñas y medianas empresas* suelen tener menos estudios y *poder de negociación*, así como un acceso limitado a recursos productivos e información de mercado y redes en comparación con los hombres. Las obligaciones relacionadas con el bienestar de la familia imponen exigencias adicionales a las mujeres sobre su tiempo e ingresos. Las vendedoras y comerciantes ambulantes tampoco están protegidas por la legislación laboral y a menudo no tienen acceso a las medidas formales de protección social debido a la naturaleza informal de sus actividades económicas. En la mayoría de los casos, las mujeres también han quedado excluidas de las medidas de rescate adoptadas en relación con la pandemia de COVID-19.

¹⁹ Por *comercio informal transfronterizo* se entiende el intercambio de bienes y servicios legítimamente producidos y prestados, no comprendido en el marco normativo establecido por el Gobierno (esto es, eludiendo el pago de determinados impuestos y gravámenes reglamentarios). El comercio de dichos bienes y servicios lo pueden llevar a cabo: i) los comerciantes informales (sin registrar) que operan completamente fuera del ámbito de la economía formal y pasan por rutas no oficiales, o ii) los comerciantes formales (registrados) que eluden plena o parcialmente las reglamentaciones y aranceles relacionados con el comercio (UNCTAD 2019).

²⁰ En UNCTAD (2019) es posible consultar un análisis exhaustivo de las mujeres en el *comercio informal transfronterizo*.

4. TENDENCIAS DE LA INCORPORACIÓN DE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LA POLÍTICA COMERCIAL

Por *política comercial* se entiende el conjunto de leyes, reglamentos y requisitos que inciden en el comercio. La *apertura comercial en la política* depende de la existencia de medidas destinadas a limitar o aumentar el comercio y de su alcance. Es distinta de la *apertura comercial en la práctica*, que indica el grado de integración de un país en la economía mundial. Conviene tener presente que la apertura en la práctica no está ligada necesariamente a la apertura en la política, ya que también puede ser resultado de factores no políticos, como el tamaño del país, la dotación de recursos naturales y otros determinantes de la *ventaja comparativa* (McCulloch *et al.* 2001). Además, la política comercial quizá no dé lugar a los resultados comerciales deseados, debido tanto a factores nacionales como internacionales²¹.

Si bien la presente sección se centra en los acuerdos comerciales, la *liberalización del comercio* también se puede perseguir de manera unilateral. La *incorporación de la perspectiva de género* también resulta pertinente en tal caso. En la *incorporación de la perspectiva de género en la política comercial* intervienen muchos actores: los ministerios y otros organismos públicos, los negociadores, investigadores y estadísticos del ámbito del comercio, así como las organizaciones internacionales y las organizaciones de la sociedad civil. Uno de los principales retos consiste en garantizar la participación de todos esos actores, así como la interconexión y la correcta coordinación de sus acciones.

Recientemente, el tema del género y el comercio ha comenzado a suscitar mayor interés en los círculos políticos. Sobre todo en los diez últimos años, el enfoque de las cuestiones de género de la comunidad comercial ha experimentado una transformación. Si bien durante mucho tiempo se pensó que el comercio era *neutro en cuanto al género*, los encargados de la formulación de políticas comerciales reconocen cada vez más que, aunque las normas y reglamentos

comerciales son los mismos para todas las empresas y los comerciantes, afectan de distinta manera a los diferentes segmentos de la población, incluidos los hombres y las mujeres.

La *incorporación de la perspectiva de género en la política comercial* significa garantizar que se tengan debidamente en cuenta las desigualdades de género y sus consecuencias en todas las etapas del proceso de formulación de esa política: el diseño, la aplicación y la supervisión. En la sección que viene a continuación analizamos distintos tipos de *incorporación de la perspectiva de género en la política comercial*.

4.1. EVALUACIONES PREVIAS DE LAS CONSECUENCIAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

Las evaluaciones previas de las consecuencias en función del género de los acuerdos comerciales previstos constituyen un valioso instrumento para garantizar la formulación de políticas comerciales *que respondan a las cuestiones de género*. Sirven para obtener una estimación de las consecuencias relativas al género de las políticas comerciales antes de que estas se hagan efectivas y para identificar las medidas que convendría adoptar con el fin de apoyar la *igualdad de género*. Algunos países y bloques económicos llevan a cabo evaluaciones durante la negociación de un acuerdo comercial. Esas evaluaciones varían en cuanto a su alcance y finalidad. Muchas de ellas incluyen al menos cierto nivel de análisis de los efectos distributivos probables en hombres y mujeres de las medidas comerciales contempladas, y otras analizan con mayor detenimiento cuestiones de género más amplias.

Por ejemplo, el Canadá ha elaborado el análisis basado en el género Plus (Gender-Based Analysis Plus, GBA+) para su integración en todas las

²¹ Entre los factores nacionales figuran unas infraestructuras físicas limitadas (tales como puertos y carreteras), una escasa *capacidad productiva* y la falta de recursos y medidas para estimular su desarrollo, unos mercados distorsionados y un acceso limitado a la información y los recursos productivos. Entre los obstáculos a nivel internacional (ajenos al control del Gobierno de un país) figuran la limitación del *acceso a los mercados* por los socios comerciales, una elevada volatilidad de los precios mundiales de las principales exportaciones del país y una mayor competencia por parte de otros países.

políticas y propuestas de política, incluidos los acuerdos de libre comercio. El exhaustivo proceso del GBA+ comprende una evaluación ampliada de las consecuencias económicas²² llevada a cabo por la Oficina del Economista Jefe del Ministerio de Asuntos Mundiales del Canadá, y un análisis capítulo a capítulo del acuerdo de libre comercio propuesto. El GBA+ —que suele tener en cuenta a las mujeres en el Canadá, pero no en el país asociado— sirve para aportar información a las negociaciones y permite identificar oportunidades para añadir al acuerdo nuevas disposiciones comerciales inclusivas *que respondan a las cuestiones de género* (Government of Canada 2020).

Como bloque económico, la Unión Europea lleva realizando evaluaciones del impacto sobre la sostenibilidad (EIS) de los acuerdos comerciales desde 1999. Las EIS ofrecen una minuciosa evaluación de las posibles repercusiones económicas, sociales y medioambientales del acuerdo comercial propuesto durante la negociación del mismo²³. También formulan recomendaciones sobre las medidas que cabría adoptar (si se concluye e implementa un acuerdo) para aumentar los beneficios y mitigar los posibles efectos negativos. Desde 2012, todas las EIS incluyen un análisis de las posibles repercusiones para los derechos humanos del acuerdo comercial en proceso de negociación (European Commission 2016). En las EIS, las consideraciones relativas al género se introducen entre los temas sociales bajo el epígrafe de la “igualdad”, y la *igualdad de género* se evalúa en el empleo, las oportunidades de empleo, la educación, la protección social y el diálogo social (European Commission 2016). La modernización del pilar comercial del Acuerdo de Asociación UE-Chile destaca como un buen ejemplo de cómo se podrían introducir las consideraciones de género de una

manera más sólida en las EIS²⁴. La UNCTAD (2017a) ha elaborado la Caja de Herramientas sobre Comercio y Género como otro marco de evaluación previa de las consecuencias en función del género de las reformas comerciales²⁵.

Las evaluaciones del impacto en los derechos humanos también pueden ser una herramienta para evaluar las consecuencias relativas al género de los acuerdos comerciales, ya que la *igualdad de género* es un concepto importante en el contexto del principio de los derechos humanos a la igualdad y la no discriminación. En 2015, la Comisión Económica para África de las Naciones Unidas solicitó una evaluación del impacto que tendría en los derechos humanos la Zona de Libre Comercio Continental Africana, que por entonces se estaba negociando. Dicha evaluación es significativa por ser la única evaluación de este tipo que se había publicado a instancias de un órgano intergubernamental a fecha de noviembre de 2021, e ilustra cómo se introducen las consideraciones de género.

Los marcos de evaluación previa de las consecuencias en función del género tienen algunas limitaciones que es preciso abordar. En primer lugar, suelen limitarse a un análisis cuantitativo de los efectos del acuerdo comercial en el empleo dentro de la economía formal, por lo que también se hace necesario analizar las repercusiones en las mujeres en otras funciones económicas (por ejemplo, como consumidoras y contribuyentes), así como en la *economía informal*. En segundo lugar, se debe examinar el *trabajo no remunerado*, que recae principalmente en las mujeres con arreglo a la división tradicional del trabajo en función del género, lo que repercute en la participación de la mujer en el trabajo remunerado. Por último, una vez adoptados los acuerdos, es preciso llevar a cabo

²² Este análisis económico incluye un nuevo módulo sobre el mercado de trabajo que, entre otras características, abarca el género, la edad y la distribución de los trabajadores en ocho categorías ocupacionales y en 57 sectores de la economía. De ese modo, el modelo económico evalúa las posibles repercusiones de la *liberalización del comercio* derivada del acuerdo de libre comercio propuesto por cuanto se refiere a la mano de obra, el género y otras consideraciones relativas al comercio inclusivo.

²³ Las EIS se basan tanto en el análisis cuantitativo como en el cualitativo. El análisis cuantitativo se centra en un modelo de análisis de equilibrio general computable para simular el impacto de un acuerdo comercial, y se acompaña de estudios de caso cuando resulta oportuno. El análisis cualitativo es el resultado de las aportaciones recibidas en un proceso de consultas con los representantes de todas las partes interesadas tanto en la Unión Europea como en los países asociados (European Commission 2016).

²⁴ En Villup (2015) y en el módulo 3 del Manual Didáctico de la UNCTAD sobre Comercio y Género es posible acceder a mayor información sobre las EIS comerciales de la Unión Europea desde una perspectiva de género.

²⁵ La Caja de Herramientas se utilizó por primera vez para determinar cómo afectaría a las mujeres kenianas el acuerdo de cooperación económica entre la Unión Europea y la Comunidad de África Oriental (UNCTAD 2017a). También se aplicó en la EIS de la modernización del apartado comercial del Acuerdo de Asociación UE-Chile.

un seguimiento de sus efectos en el *empoderamiento de las mujeres* y en la *igualdad de género* para mejorar los futuros acuerdos o para modificar los acuerdos ya existentes desde una perspectiva de género.

Aparte de las cuestiones metodológicas que es preciso abordar, se ha de involucrar de manera más activa a las mujeres, los especialistas en género y los grupos de mujeres en la realización de las evaluaciones de las consecuencias y en la negociación de los acuerdos comerciales. También resulta vital reforzar la capacidad de los Estados para recabar *datos desglosados por sexo* y realizar estudios con fines de análisis de la política comercial²⁶. Por ejemplo, la asistencia técnica y financiera a las oficinas de estadística debería estar encaminada a promover una recopilación más asidua de *datos desglosados por sexo* sobre un mayor abanico de dimensiones y variables. También es importante relacionar los datos recabados con distintos objetivos (por ejemplo, sobre el mercado de trabajo, las condiciones de vida o el comercio).

4.2. DISPOSICIONES RELATIVAS AL GÉNERO EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

Las disposiciones relativas al género en los acuerdos comerciales pueden adoptar tres formas distintas (Korinek *et al.* 2021): i) disposiciones que reafirman los compromisos de las partes en materia de *igualdad de género*; ii) disposiciones de “salvaguardia” para evitar que el acuerdo comercial tenga efectos negativos en la *igualdad de género*; y iii) disposiciones que incorporan medidas de cooperación o políticas *que responden a las cuestiones de género* para promover activamente la *igualdad de género* y el *empoderamiento económico de las mujeres*.

Si bien antes de los noventa hubo algunos acuerdos comerciales con disposiciones en materia de género, su número aumentó considerablemente entre 1990 y 2001, para luego disminuir levemente entre 2002 y 2015, y repuntar de forma notable entre 2016 y 2020²⁷. Además, las disposiciones relativas al género

en los acuerdos comerciales regionales (ACR) no solo han aumentado, sino que con el tiempo se han ido haciendo más detalladas, hasta dar lugar incluso a capítulos dedicados por entero al género (Monteiro 2021). El tratado de libre comercio suscrito en 2016 entre Chile y el Uruguay es el primer ejemplo de un ACR con un capítulo sobre género de nueva generación, en el sentido de que incluye disposiciones pormenorizadas sobre las actividades de cooperación y las medidas institucionales, y aborda la creación de un comité de comercio y género y los procedimientos de consulta (Monteiro 2021)²⁸.

¿Es la inclusión de mayor número de disposiciones sustantivas o capítulos independientes sobre género una solución eficaz para incorporar la perspectiva de género en los acuerdos comerciales? Si bien esta medida ha servido para aumentar notablemente la visibilidad de las cuestiones relacionadas con la *igualdad de género* en el discurso sobre el comercio y ha fomentado una mayor participación de la sociedad civil y del sector privado en la formulación y supervisión de las políticas comerciales, los capítulos sobre género presentan una serie de carencias que les restan eficacia: no introducen criterios, metas u objetivos concretos en materia de género a los que deban ajustarse las partes, sino que confirman los compromisos de género incluidos en los instrumentos internacionales a favor de la *igualdad de género*; tampoco exigen que las partes armonicen su legislación en materia de género, ni mencionan las posibles repercusiones de las medidas comerciales adoptadas en el marco de los acuerdos en el bienestar de las mujeres y la *igualdad de género* (UNCTAD 2017b); y no están sujetos a ningún mecanismo de solución de diferencias, excepto en el caso de la versión modificada del ACR negociado por el Canadá e Israel (a fecha de junio de 2021).

Las disposiciones y los capítulos sobre género de los acuerdos comerciales son susceptibles de mejora en varios sentidos. Por ejemplo, las mujeres, los grupos de mujeres y otros representantes de la sociedad civil podrían participar más en las fases de negociación, diseño y aplicación de los acuerdos comerciales.

²⁶ En UNCTAD (2020) es posible acceder a información sobre los requisitos en materia de datos y los avances metodológicos sobre la cuestión.

²⁷ De los 577 acuerdos comerciales regionales, entre los cuales, a fecha de diciembre de 2020, había 305 acuerdos vigentes y notificados a la OMC, 83 incluyen al menos una disposición que hace una referencia explícita al género o a las mujeres, y 257 incluyen una referencia implícita a las cuestiones de género (Monteiro 2021).

²⁸ El capítulo sobre género del ACR de 2016 entre Chile y el Uruguay también ha servido de modelo para los sucesivos capítulos sobre género de los ACR de Chile con la Argentina, el Brasil y el Ecuador, así como para la versión modificada de los ACR negociados por el Canadá con Chile e Israel (Monteiro 2021).

Sería útil que las conclusiones de las evaluaciones previas de las consecuencias en función de género se tuvieran en cuenta al diseñar el acuerdo en sí. También convendría introducir medidas directas para prevenir o remediar las consecuencias negativas relativas al género en el acuerdo o en su legislación de aplicación nacional. Asimismo, las disposiciones relacionadas con el género serían más eficaces si se integrasen en los mecanismos de cooperación y seguimiento u otros mecanismos de implementación y supervisión del acuerdo.

4.3. EL COMERCIO Y EL GÉNERO EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La inclusión de disposiciones relativas al género se ha llevado a cabo de forma más vigorosa en los acuerdos comerciales regionales y de libre comercio que en la OMC. No existe un acuerdo de la OMC sobre comercio y género como tal, y no se ha planteado que vaya a haber uno. No obstante, la OMC está estudiando el tema. El mayor impulso a la labor de la OMC sobre comercio y género ha sido la Declaración Conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres adoptada durante la Conferencia Ministerial de la OMC en Buenos Aires en diciembre de 2017²⁹. Entre los ámbitos de colaboración figuran los siguientes: i) compartir experiencias relacionadas con políticas y programas para fomentar la participación de las mujeres en la economía, ii) compartir las mejores prácticas en análisis basados en el género en la elaboración de políticas comerciales y en el monitoreo de sus efectos, iii) compartir métodos y procedimientos para la recopilación de *datos desglosados por sexo*, el uso de *indicadores* y el análisis de estadísticas centradas en género y relacionadas con comercio, iv) trabajar unidos en la OMC para eliminar las barreras en el *empoderamiento económico de las mujeres* y aumentar su participación en el comercio, y v) asegurar que la Ayuda para el Comercio apoya herramientas y conocimientos para analizar, diseñar e

implementar más políticas comerciales *que respondan a las cuestiones de género*.

La Declaración ha sido el primer documento plenamente dedicado a las cuestiones de género que se ha adoptado durante una conferencia sobre comercio y ha contribuido de manera decisiva a situar el comercio y el género en la agenda internacional. Si bien el texto en sí mismo no es transformador, la Declaración resulta importante porque demuestra que la comunidad comercial ha pasado de su tesis tradicional de que el comercio es “*neutro en cuanto al género*” a reconocer oficialmente que el comercio afecta de manera diversa a hombres y mujeres, y que es una de las vías políticas que pueden emplearse para lograr los objetivos de *empoderamiento económico de las mujeres*.

Tras la adopción de la Declaración de Buenos Aires, varios Miembros de la OMC acordaron establecer un Grupo de Trabajo Informal sobre Comercio y Género en septiembre de 2020 para redoblar los esfuerzos encaminados a aumentar la participación de la mujer en el comercio internacional. Los objetivos del Grupo son compartir mejores prácticas entre los Miembros para aumentar la participación de las mujeres en el comercio, considerar y aclarar qué se entiende por “perspectiva de género” en el contexto de la labor de la OMC, examinar los informes relacionados con el género y determinar de qué manera la iniciativa Ayuda para el Comercio puede beneficiar a las mujeres³⁰. El Grupo elaboró un proyecto de declaración ministerial conjunta sobre la promoción de la *igualdad de género* y el *empoderamiento económico de las mujeres* en el comercio que se presentará en la Duodécima Conferencia Ministerial de la OMC³¹. La declaración incluye los siguientes objetivos:

- Seguir examinando, desarrollando y mejorando la recopilación de *datos desglosados por sexo*, sobre comercio y género como base para la formulación de políticas fundamentadas *que respondan a las cuestiones de género*.

²⁹ La Declaración ha sido respaldada por 127 Miembros y observadores de la OMC de todo el mundo con diferentes niveles de desarrollo. El texto completo de la Declaración se encuentra disponible en la siguiente dirección: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc11_s/genderdeclarationmc11_s.pdf.

³⁰ Para más información sobre el Grupo de Trabajo Informal, véase https://www.wto.org/spanish/tratop_s/womenandtrade_s/iwg_trade_gender_s.htm.

³¹ La Duodécima Conferencia Ministerial de la OMC debía tener lugar entre el 30 de noviembre y el 3 de diciembre de 2021. El 26 de noviembre de 2021, el Consejo General de la OMC decidió aplazar indefinidamente la Conferencia Ministerial debido a las restricciones de viajes impuestas por varios países para evitar la propagación de una nueva variante del coronavirus causante de la COVID-19. Las restricciones de viajes habrían impedido a muchos ministros participar en la Conferencia Ministerial.

- Utilizar los hallazgos de las iniciativas de investigación para respaldar el *empoderamiento económico de las mujeres* y aumentar su participación y liderazgo en el comercio.
- Explorar y analizar una perspectiva de género y el *empoderamiento económico de las mujeres* en el marco de la labor de la OMC.
- Promover la colaboración en materia de comercio y género entre las organizaciones internacionales y regionales, y entre las autoridades nacionales a fin de incorporar la perspectiva de género en la Ayuda para el Comercio.

La nueva declaración no parece especialmente ambiciosa. Si bien reconoce que las mujeres siguen enfrentándose a muchos obstáculos acentuados por la pandemia de COVID-19 que les impiden participar plenamente en el comercio internacional y beneficiarse de él, hace mayor hincapié en la idea de que aumentar la participación de las mujeres en el comercio y en el mercado de trabajo podría hacer crecer el PIB. La declaración presta menos atención a las condiciones en que una mayor participación de las mujeres en el trabajo remunerado y el comercio contribuiría a mejorar sus vidas y a empoderarlas. Las nuevas oportunidades de empleo poco cualificado abiertas por el comercio que no sirven para fomentar las competencias y el desarrollo profesional no pueden considerarse “empoderadoras”. No obstante, relacionar los derechos de la mujer con el crecimiento del PIB podría alentar a algunos países a suscribir la declaración conjunta y a cambiar su actitud hacia los derechos de la mujer. Además, la declaración podría convertirse en un punto de inflexión si se incluye efectivamente una perspectiva de género en los diferentes aspectos de la labor de la OMC. Con todo, la declaración no reconoce que los reglamentos y compromisos comerciales pueden limitar el espacio político necesario para que los países garanticen resultados favorables para las mujeres. Por ejemplo, la consolidación arancelaria limita el margen de que disponen los Estados para proteger a los pequeños productores nacionales (que en muchos casos son mujeres) o para garantizar la seguridad alimentaria (una responsabilidad que suele recaer en las mujeres dentro del hogar) aumentando los aranceles más allá de la tasa consolidada. Asimismo, los compromisos relativos a la liberalización de los servicios públicos

podrían encarecer dichos servicios, con posibles repercusiones negativas para las mujeres.

En 2020, los ministros de exteriores de diez países europeos solicitaron que la Unión Europea defendiera en la OMC la inclusión de disposiciones contra la *discriminación por razón de género* en los acuerdos plurilaterales y multilaterales, por ejemplo, en el acuerdo sobre la reglamentación nacional en el ámbito de los servicios; ello apunta a la posibilidad de un ulterior desarrollo de la labor sobre género en la OMC (Asselborn *et al.* 2020).

Algunos estudios presentan buenas prácticas de análisis de género e *incorporación de la perspectiva de género* en la política comercial que apuntan al cumplimiento de la promesa de la Declaración de Buenos Aires (ITC 2020). Ahora bien, también ha habido críticas acerca de la labor sobre el *empoderamiento económico de las mujeres* en el contexto de la OMC por parte de algunos grupos de derechos de las mujeres. Las críticas giran en torno a tres cuestiones: en primer lugar, la principal preocupación es convertir a las mujeres en empresarias; en segundo lugar, se ignoran las múltiples maneras en que las mujeres se ven afectadas por las políticas de liberalización; y, en tercer lugar, se utilizan las cuestiones de género para apoyar la agenda del libre comercio³².

4.4. OTRAS VÍAS PARA INCORPORAR LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LA POLÍTICA COMERCIAL

La facilitación del comercio es un importante mecanismo que podría apoyar la *incorporación de la perspectiva de género en la política comercial*. El desconocimiento de las normas comerciales y los procedimientos aduaneros, las limitadas redes de información, un nivel escaso de alfabetización que dificulta los trámites burocráticos, la carga del *trabajo no remunerado* y el cohecho y el acoso sexual en las fronteras obstaculizan el acceso de las mujeres al comercio. Las iniciativas de facilitación del comercio benefician más a las mujeres que a los hombres, ya que simplifican los procedimientos comerciales y reducen los efectos negativos de estos obstáculos.

Por lo general, se entiende que la facilitación del comercio mejora la transparencia y la eficiencia de los

³² Véase la declaración de los grupos de derechos de las mujeres en <https://apwld.org/press-release-164-womens-rights-groups-call-on-governments-to-reject-the-wto-declaration-on-womens-economic-empowerment/>.

procedimientos comerciales internacionales con el fin de reducir los plazos y los costos de las transacciones del comercio internacional. En 2013, los Miembros de la OMC adoptaron el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC), que entró en vigor en 2017. Su objetivo es impulsar el comercio mundial agilizando el movimiento, el levante y el despacho de las mercancías. El Acuerdo recoge disposiciones destinadas a simplificar, armonizar y normalizar los procedimientos fronterizos, junto con disposiciones sobre la asistencia técnica y la creación de capacidad en esta esfera. En 2021, casi dos tercios de los Miembros de la OMC habían ratificado el AFC. Si bien el AFC no incluye referencias al género, cada vez se implementan más

iniciativas de facilitación del comercio que procuran apoyar la participación de las mujeres en el comercio internacional.

La contratación pública es otro mecanismo que cabría utilizar para incorporar la perspectiva de género en la política comercial. Por ejemplo, la vinculación de los pequeños agricultores con los programas de constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria podría dinamizar el sector nacional, lo que resultaría especialmente beneficioso para las mujeres. Otra posibilidad sería que los Estados favoreciesen a las productoras mujeres en las iniciativas de contratación pública³³.

³³ Existen precedentes en ese sentido: el Gobierno de Kenya ha reservado a las mujeres el 30 % de la contratación pública, y el Gobierno de los Estados Unidos de América establece cuotas de subcontratación a empresas propiedad de mujeres. La República de Corea, Chile y México son algunos de los múltiples países que aplican medidas para favorecer el acceso de las mujeres a los contratos públicos.

5. CONCLUSIÓN

Las consecuencias de la *liberalización del comercio* para la *igualdad de género* y el *empoderamiento económico de las mujeres* dependen mucho del contexto y de la función económica desempeñada por las mujeres (trabajadoras, productoras, pequeñas empresarias, comerciantes, consumidoras y contribuyentes). Por lo tanto, las iniciativas de *liberalización del comercio* deben analizarse caso por caso. Los encargados de la formulación de políticas deberían reconocer que en el proceso de *liberalización del comercio* hay perdedores y ganadores, y que es preciso identificar a los perdedores para compensarlos y apoyarlos durante el período de transición. En ese sentido, es necesario contar con políticas complementarias en el lado de la oferta y el de la demanda en el mercado de trabajo. Las políticas educativas son fundamentales en lo tocante a la oferta. Además de reducir las desigualdades de género en la educación formal, la formación en el empleo y los programas de fomento de competencias son indispensables para que las mujeres pasen a sectores de mayor *valor agregado*. También hacen falta programas de intermediación laboral y soluciones en relación con el trabajo doméstico y de cuidados no remunerado (como los servicios públicos para el cuidado de los niños). En lo que afecta a la demanda, es necesario introducir políticas que apoyen la *capacidad productiva* y comercial de las empresas en sectores con mayor *valor agregado*, y que promuevan la participación de las mujeres en dichos sectores. Por ejemplo, podrían resultar útiles los créditos subsidiados, los subsidios para insumos específicos, las inversiones en tecnología, los servicios de extensión y asesoramiento, la reforma de los regímenes de tenencia de la tierra y la simplificación de los procedimientos de formalización de las empresas. Las cooperativas y las organizaciones de productores también podrían utilizarse para reforzar la capacidad de exportación de las productoras mujeres. Por cuanto respecta al marco jurídico e institucional, es importante incentivar la movilidad vertical y horizontal de las mujeres e introducir medidas de protección contra la *discriminación por razón de género* en el mercado de trabajo.

Las desigualdades de género en los distintos ámbitos de la vida económica y social (en términos de capacidades, acceso a los recursos y las oportunidades económicas y seguridad) pueden convertir a las mujeres en “fuentes de *ventaja competitiva*” y en “creadoras modestas de *ventaja competitiva*”, tal como se indica en el presente documento. La *igualdad de género* se debe considerar una cuestión transversal en la formulación de políticas. Las políticas nacionales deben abarcar las diversas formas de *desigualdad de género* y han de coordinarse con la política comercial para facilitar una participación fructífera de las mujeres en el comercio internacional. Los programas de fomento de la capacidad *que responden a las cuestiones de género* deberían utilizarse de manera más amplia para apoyar a las mujeres en el comercio internacional. También es importante velar por que todo compromiso relacionado con el comercio ofrezca a los encargados de la formulación de políticas suficiente espacio político para introducir medidas que les permitan proteger a los diferentes grupos de personas afectadas por las políticas comerciales, como las mujeres, frente a problemas como la inseguridad alimentaria, la pobreza y la pérdida del empleo.

Las cuestiones de género cada vez se tienen más en cuenta en la formulación de las políticas comerciales. Se ha producido un aumento del número de acuerdos comerciales regionales y de libre comercio con disposiciones o capítulos sobre *igualdad de género*, y cada vez más países y regiones introducen instrumentos para incorporar la perspectiva de género en sus procesos de política comercial. También se han producido cambios en el sistema multilateral de comercio hacia un mayor reconocimiento de las cuestiones de género en la formulación de políticas comerciales, pero todavía ningún país se ha mostrado dispuesto a cambiar el conjunto de normas de la OMC o a negociar un acuerdo sobre comercio y género. Uno de los retos para incorporar la perspectiva de género en el comercio es asegurar la participación de todos los actores que puedan contribuir a ello y velar por la interconexión y la correcta coordinación de sus acciones. Los objetivos relacionados con la *igualdad*

de género en los acuerdos comerciales deberían ir acompañados de disposiciones económicas y mecanismos de seguimiento para mejorar la eficacia de dichos instrumentos. Las evaluaciones de las consecuencias en función del género y los análisis del género en las cadenas de valor deben utilizarse para identificar los ámbitos de actuación futuros. Es preciso

mejorar el diseño de los programas de asistencia para el desarrollo, como Ayuda para el Comercio, para llegar a los pequeños empresarios, que en muchos casos son mujeres. Por último, la *igualdad de género* debería considerarse responsabilidad de todos, y habría que coordinar las políticas a nivel nacional, regional e internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Aleman-Castilla B (2020). Trade and labour market outcomes Theory and evidence at the firm and worker levels. ILO Working Paper 12. International labour Organization. Geneva.
- Antonopolous R (2009). The unpaid care work – paid work connection. ILO Working Paper 86. International Labour Organization. Geneva. Available at http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_119142.pdf.
- Asselborn J, Kofod J, Hallberg A, Maio LD, Kaag SAM, Illera RM, Riester F, Varadkar L, Skinnari V and Wilmes S (2020). Non-paper promoting gender equality through trade policy. 6 November.
- Bamber P and Hamrick D (2019). Gender dynamics and upgrading in global value chains: The case of medical devices. Background paper for the WBG-WTO Global Report on Trade and Gender.
- Barnett K and Grown C (2004). *Gender Impacts of Revenue Collection: The Case of Taxation*. Commonwealth Secretariat. London.
- Becker, G (1957). *The Economics of Discrimination*. University of Chicago Press, Chicago.
- Ben Yahmed S (2017). Gender wage discrimination and trade openness: Prejudiced employers in an open industry. ZEW Discussion Paper 17-047. Leibnitz Centre for European Economic Research (ZEW).
- Birchall J and Fontana M (2015). The gender dimensions of expenditure and revenue policy and systems. Bridge Report. UK Department for International Development.
- Black S and Brainerd E (2004). Importing equality? The impact of globalization on gender discrimination. *Industrial and Labor Relations Review*. 57 (4): 540–559.
- Braunstein E, Bouhia R and Seguino S (2020). Social reproduction, gender equality and economic growth. *Cambridge Journal of Economics*. 44: 129–155.
- Brenton P, Gamberoni E and Sear C, eds. (2014). *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. World Bank. Washington DC.
- Çağatay N (2001). *Trade, Gender and Poverty*. United Nations Development Programme. New York.
- Darity W (1995). The formal structure of a gender-segregated low-income economy. *World Development*. 23(11): 1963–1968.
- Darity W and Williams R (1985). Peddlers forever? Culture, competition and discrimination. *The American Economic Review*. 75(2): 256–261.
- Elson D (1993). Gender relations and economic issues. *Focus on Gender*. 1(3): 6–12.
- Elson D (1999). Labor markets as gendered institutions: Equality, efficiency and empowerment Issues. *World Development*. 27(3): 611–627.
- Elson D (2006). Budgeting for women's rights: Monitoring government budgets for compliance with CEDAW. United Nations Development Fund for Women.
- Elson D, Evers B and Gideon J (1997). Gender aware country economic reports: Concepts and sources. GENECON Unit Working Paper 1. University of Manchester.
- Elson D, Grown C and Çağatay N (2007). Mainstream, heterodox, and feminist trade theory. In: van Staveren I, Elson D, Grown C and Çağatay N, eds. *The Feminist Economics of Trade*. Routledge. London and New York.
- European Commission (2016). Handbook for trade sustainability impact assessment. 2nd edition.
- Fontana M and Paciello C (2009). Gender dimensions of agricultural and rural employment: Differentiated pathways out of poverty: A global perspective. In: FAO, IFAD and ILO. *Gender dimensions of agricultural and rural employment: Differentiated pathways out of poverty – Status, trends and gaps*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, International Fund for Agricultural Development and International Labour Organization. Rome.
-

- GERA (2019). Global entrepreneurship monitor (GEM): 2018/2019 women's entrepreneurship report. Global Entrepreneurship Research Association. London.
- GERA (2021). Global entrepreneurship monitor (GEM): 2020/2021 global report. Global Entrepreneurship Research Association. London.
- Gideon J (1999). Looking at economies as gendered structures: An application to Central America. *Feminist Economics*. 5(1): 1–28.
- Government of Canada (2020). Canada's application of GBA+ to a trade negotiation – Helping to achieve socio-economic inclusion by applying gender and inclusivity lens to trade agreements.
- Grown C and Valodia I, eds. (2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge. New York and London.
- Hallward-Driemeier, Mary (2011). *Enterprising Women, Expanding Opportunities in Africa*, World Bank, Washington DC.
- Heckscher B and Ohlin E (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. MIT Press. Cambridge MA.
- Higgins K (2012). Gender dimensions of trade facilitation and logistics: A guidance note. World Bank. Washington, DC.
- ILO (2018). Effectiveness of entrepreneurship development interventions for women entrepreneurs: An ILO-WED issue brief – Key findings at a glance. International Labour Organization. Geneva.
- ILO (2019). *World Employment Social Outlook: Trends 2019*. International Labour Organization. Geneva.
- ILO (2020). *World Employment and Social Outlook: Trends 2020*. International Labour Organization. Geneva.
- ITC (2018). SheTrades: Promoting SME competitiveness in Sri Lanka. International Trade Centre. Geneva.
- ITC (2019). SheTrades: Promoting SME competitiveness in Nigeria. International Trade Centre. Geneva.
- ITC (2020). Delivering on the Buenos Aires Declaration on trade and women's economic empowerment. International Trade Centre. Geneva.
- Joshi A (2017). Tax and gender in developing countries: What are the issues. International Centre for Tax and Development Summary Brief 6.
- Juhn C, Ujhelyi G and Villegas-Sanchez C (2014). Men, women, and machines: How trade impacts gender inequality. *Journal of Development Economics*. 106: 179–193.
- Kabeer N (2012). Women's economic empowerment and inclusive growth: Labour markets and enterprise development. SIG Working Paper 2012/1. School of Oriental and African Studies, UK Department for International Development and International Development Research Centre. London.
- Klasen S and Santos Silva M (2018). Gender inequality as a barrier to economic growth: A review of the theoretical literature, Discussion Paper 252. Georg-August-Universität Göttingen, Courant Research Centre - Poverty, Equity and Growth (CRC-PEG). Göttingen.
- Koopman J (2009). Globalization, gender, and poverty in the Senegal River Valley. *Feminist Economics*. 15(3): 253–285.
- Korinek J, Moisé E and Tang J (2021). Trade and gender: A framework of analysis. OECD Trade Policy Paper 246. Organization for Economic Co-operation and Development. Paris.
- Krugman P (1990). *Rethinking International Trade*. MIT Press. Cambridge, MA.
- Kucera D and Tejani S (2014). Feminization, defeminization, and structural change in manufacturing. *World Development*. 64: 569–582.
- Livani T, Rizwan N and Kathuria S (2019). Inclusive regional trade: Promoting the economic empowerment of women in the BBIN region, *Antyajaa: Indian Journal of Women and Social Change*. 4(1): 33–50.
- Livani T and Solotaroff J (2019). Promoting women's participation in cross-border trade in South Asia, *Antyajaa: Indian Journal of Women and Social Change*. 4(1): 9–32.
-

- MacDonald K (2021). COVID-19, global value chains, and the impacts on gender: Evidence from the garment and electronics sectors in Asia. K4D Emerging Issues Report 43. Institute of Development Studies. Brighton, UK. DOI: 10.19088/K4D.2021.074
- McCulloch N, Winters A and Cirera X (2001). Trade Liberalization and Poverty: A Handbook. Centre for Economic Policy Research. London.
- Melitz MJ (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*. 71(6): 1695–1725.
- Milberg W and Houston E (2005). The high road and the low road to international competitiveness: Extending the Neo-Schumpeterian trade model beyond technology. *International Review of Applied Economics*. 19 (2): 139–164.
- Mitter S (2004). Globalization, ICTs, and economic empowerment: A feminist critique. *Gender, Technology, and Development*. 8(1): 5–29.
- Monteiro JA (2021) Gender related provisions in regional trade agreements, WTO Staff Working Paper. World Trade Organization. Geneva.
- OECD (2017). Services in global value chains: From inputs to value-creating activities. Organization for Economic Co-operation and Development. Paris.
- Oxfam (2018). A guide to gender-responsive budgeting. Available at <https://oxfamlibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/620429/gt-guide-gender-responsive-budgeting-280218-en.pdf?sequence=13&isAllowed=y>
- Perez M, Schlesinger S, and Wise TA (2008). The promise and the perils of agricultural trade liberalization: Lessons from Latin America. Washington Office on Latin America and the Global Development and Environment Institute. Tufts University.
- Pieters J (2018). Trade liberalization and gender inequality. *IZA World of Labor*. 114(2): 1–11.
- Pike K and English B (2021). And roses too: How “better work” facilitates gender empowerment in global supply chains. *Gender, Work & Organization*. 27 July: 1–17. DOI: 10.1111/gwao.12740
- Prasad PN and Sreedevi V (2007). Economic empowerment of women through information technology. *Journal of International Women's Studies*. 8(4): 107–120.
- Razavi S (2007). The political and social economy of care in a development context: Conceptual issues, research questions and policy options. Programme Paper 3. United Nations Research Institute for Social Development. Geneva.
- Razavi S and Hassim S (2006). Gender and Social Policy in Global Context: Uncovering the Gendered Structure of “the Social.” United Nations Research Institute for Social Development/Palgrave. Basingstoke.
- Razavi S and Staab S (2008). The social and political economy of care: Contesting gender and class inequalities. EGM/ESOR/2008/BP.3. United Nations Division for the Advancement of Women, Department of Social and Economic Affairs. New York.
- Rossi A (2011). Economic and social upgrading in global production networks: The case of the garment industry in Morocco. University of Sussex, Institute of Development Studies. Brighton.
- Saraçoğlu DS, Memiş E, Ebru Voyvoda E and Kızılırmak B (2018). Changes in global trade patterns and women's employment in manufacturing, 1995–2011. *Feminist Economics*. 24(3): 1–28.
- Sauvé P (2020). Gendered perspectives on services trade and investment. *Journal of World Trade*. 54(4): 481–502.
- Seguino S (2012). From micro-level gender relations to the macroeconomy and back again: Theory and policy. In: Figart D and Warnecke T, eds. *Handbook of Research on Gender and Economic Life*. Edward Elgar Publishing. Northampton, MA.
-

- Seguino S (2020). Engendering macroeconomic theory and policy. *Feminist Economics*. 26(2): 27–61.
- Shaikh A (2007). Globalization and the myth of free trade. In: Shaikh A, ed. *Globalization and the Myth of Free Trade*. Routledge. New York and Toronto.
- Standing G (1989). Global feminization through flexible labor. *World Development*. 17(7): 1077–1095.
- Standing G (1999). Global feminization through flexible labor: A theme revisited. *World Development*. 27(3): 583–602.
- Stolper W and Samuelson P (1941). Protection and real wages. *Review of Economic Studies*. 9(1): 58–73.
- Stotsky JG (1997). How tax systems treat men and women differently. *Finance and Development*. 34: 30–33.
- Tejani S and Milberg W (2016) Global defeminization? Industrial upgrading and manufacturing employment in developing countries. *Feminist Economics*. 22(2): 24–54.
- Tejani, S and Fukuda-Parr S (2021). Gender and Covid-19: Workers in global value chains. *International Labour Review* (17 July). <https://doi.org/10.1111/ilr.12225>.
- UNCTAD (2012). Inclusive and gender-sensitive development paths. Note by the secretariat. Thirteenth session Doha, Qatar 21–26 April, Item 8 of the provisional agenda. Development-centred globalization: Towards inclusive and sustainable growth and development. TD/456. United Nations Conference on Trade and Development. Geneva.
- UNCTAD (2015). *The Least Developed Countries Report 2015: Transforming Rural Economies* (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2017a). *Trade and Gender Toolbox* (United Nations. Geneva)
- UNCTAD (2017b). The new way of addressing gender equality issues in trade agreements: Is it a true revolution? Policy Brief No 53. United Nations Conference on Trade and Development. Geneva.
- UNCTAD (2018). *The Least Developed Countries Report 2018. Entrepreneurship for Structural Transformation: Beyond business as usual.* (United Nations. Geneva)
- UNCTAD (2019). *Borderline: Women in Informal Cross-border Trade in Malawi, the United Republic of United Republic of Tanzania and Zambia* (United Nations. Geneva).
- UNCTAD (2020). *Making Trade Policies Gender-Responsive: Data Requirements and Methodological Developments* (United Nations. Geneva).
- UNDP (2010). Gender equality and poverty reduction: Taxation. Issues Brief 1 (April). United Nations Development Programme. New York.
- UNICEF (2011). The Republic of Gambia. Country programme document for the Republic of Gambia presented to the Executive Board for discussion and comments at its 2011 annual session. E/ICEF/2011/P/L.24, 20–23. June. United Nations Children's Fund. New York.
- UN Women (2019). *Progress of the World's Women 2019-2020: Families in a Changing World*. UN Women. New York.
- World Bank (2012). *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. World Bank, Washington DC.
- World Bank and World Trade Organization (WTO) (2020). *Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality*. World Bank. Washington, DC.
- Van Staveren I (2007). Gender indicators for monitoring trade agreements. In: Çağatay N et al. eds. *The Feminist Economics of Trade*. Routledge: 257–276.
- Villup, E. (2015). *The EU's Trade Policy: from gender-blind to gender-sensitive?* Policy Department, Directorate-General for External Policies, July 2015 -PE 549.058.
-

GLOSARIO

A

Acceso a los mercados: Las condiciones de entrada de mercancías a los mercados nacionales o regionales. Desde el punto de vista del exportador, esas condiciones abarcan las medidas arancelarias y no arancelarias (como contingentes, subvenciones, reglamentos técnicos, etc.), y la facilidad de acceso a los mercados depende de: a) las desventajas o ventajas de los exportadores con respecto a los productores nacionales; y b) las ventajas o desventajas relativas de los exportadores con respecto a otros competidores externos.

Actividades no mercantiles: La producción de bienes y servicios que los integrantes del hogar producen para su propio consumo (por ejemplo, la agricultura de subsistencia) o las actividades de reproducción como el trabajo doméstico (tareas domésticas) y el trabajo de cuidados (tales como el cuidado de los hijos, de adultos mayores, y de adultos enfermos y sanos) no remunerado. Véase también “Esfera reproductiva”.

Apertura comercial en la política: Conjunto de medidas públicas, con inclusión de leyes, reglamentos y requisitos, que determinan el grado en que los países están abiertos al comercio internacional. La apertura en la política se define en relación con los obstáculos al comercio internacional impuestos por los Estados, que pueden incluir medidas arancelarias y no arancelarias (como contingentes, sistemas de licencias de importación, regulaciones sanitarias, prohibiciones, etc.).

Apertura comercial en la práctica: Indica el grado de integración de un país en la economía mundial y, por lo tanto, la importancia del comercio internacional en relación con las actividades nacionales. La apertura comercial en la práctica puede darse como resultado de factores políticos y no políticos orientados a acrecentar el comercio. La apertura comercial en la práctica se mide a través del valor de las importaciones, el valor de las exportaciones o la suma de ambos, como porcentaje del PIB.

Arancel: Impuesto gravado sobre los bienes exportados o importados a un país. El término “arancel” suele emplearse como sinónimo de “arancel de importación”. Un arancel es específico cuando se impone como una suma fija por unidad de un bien importado. Un arancel es *ad valorem* cuando se calcula como un porcentaje del valor de la mercancía importada. Los aranceles mixtos y compuestos son combinaciones de los aranceles específicos y *ad valorem*. Los derechos arancelarios consolidados son aquellos que son negociados por los países en los acuerdos comerciales bilaterales, regionales o multilaterales. Una vez acordados, representan el nivel máximo de aranceles que las partes están autorizadas a utilizar en relación con las importaciones procedentes de los países. Los derechos arancelarios aplicados son los que realmente utilizan los países; generalmente son más bajos que los derechos consolidados.

B

Brecha de género: Distancia existente entre las mujeres y las niñas y los hombres y los niños por lo que respecta a sus niveles de participación, acceso a los recursos, derechos, remuneración o beneficios en distintos ámbitos de la vida económica, social y política.

Brecha salarial de género: Diferencia entre el promedio de los salarios o los sueldos de mujeres y hombres. La brecha salarial de género no ajustada tiene dos partes: la parte explicada y la parte no explicada o residual. La parte explicada refleja las diferencias en la productividad o las cualificaciones de los trabajadores debido a factores como la educación, la experiencia, la ocupación, el sector profesional, etc. La parte no explicada o residual es el resultado de la discriminación de género (la remuneración desigual de trabajadores y trabajadoras con las mismas cualificaciones). Conviene señalar que la falta de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres (por ejemplo, en el ámbito educativo) también puede dar lugar a una menor cualificación de las mujeres que no refleja necesariamente su propia elección. La brecha salarial de género puede medirse como la diferencia entre el promedio de ingresos masculinos y femeninos expresada como un porcentaje de los ingresos masculinos.

C

Cadena de valor agrícola: Conjunto de actores y actividades que llevan un producto agrícola básico desde la producción en el campo hasta el consumo final, agregando valor al producto en cada fase.

Cadena global de valor: Conjunto de actividades diferentes en las que participan dos o más países y que son necesarias para llevar un producto o servicio desde su concepción, pasando por las fases intermedias de la producción y la entrega a los consumidores finales, hasta la eliminación definitiva después de su uso.

Capacidad productiva: Los recursos productivos, las capacidades empresariales y los encadenamientos productivos que, en conjunto, determinan la capacidad de un país para producir bienes y servicios y generar empleo. La capacidad productiva también determina el tipo y la cantidad de bienes y servicios que un país puede exportar. La capacidad productiva se ve influida por el comercio a través de las economías de escala, el uso más eficiente de los recursos y la adquisición de tecnología, entre otras cosas.

Comercio informal transfronterizo: El intercambio de bienes y servicios legítimamente producidos y prestados, no comprendido en el marco normativo establecido por el Gobierno, eludiendo así el pago de determinados impuestos y gravámenes reglamentarios. Se puede clasificar a los comerciantes informales transfronterizos en tres categorías: a) los comerciantes informales (sin registrar) que operan completamente fuera del ámbito de la economía formal; b) los comerciantes formales (registrados) que eluden plenamente las reglamentaciones y aranceles relacionados con el comercio; y c) los comerciantes formales (registrados) que evaden parcialmente las reglamentaciones por recurrir a prácticas ilegales. Véase también “Comercio transfronterizo”.

Comercio transfronterizo: Actividades de compra, venta y relacionadas con la compraventa de bienes y servicios entre personas o empresas en países vecinos, cuando los vendedores están en un país y los compradores en otro país. Véase también “Comercio informal transfronterizo”.

Competencia imperfecta: Un tipo de estructura de mercado con algunas, pero no todas las características de los mercados con competencia perfecta. Se caracteriza por que los precios vienen determinados por varias empresas (es decir, empresas que tienen suficiente poder de mercado para influir en el precio de la mercancía que venden) que en su mayoría venden productos heterogéneos en un contexto de mercado con barreras de entrada y de salida. La competencia monopolística y el oligopolio son los principales ejemplos de mercados con competencia imperfecta. Véase también “Competencia perfecta”.

Competitividad de las exportaciones: Medida de las ventajas o desventajas que un país afronta cuando vende sus productos en los mercados internacionales. Es mayor cuanto más bajos sean los precios de las exportaciones del país en comparación con los precios de sus competidores internacionales. Una mayor competitividad de las exportaciones puede dar lugar a mejores resultados del comercio exterior y crea efectos secundarios positivos en la economía de un país en su conjunto.

Cultivo comercial: El cultivo agrícola producido para la venta y no para el consumo propio del agricultor. Véase también “Cultivo de subsistencia”.

Cultivo de subsistencia: Cultivo agrícola producido para el autoconsumo del agricultor y su familia, con poco o ningún excedente para su venta en el mercado. Véase también “Cultivo comercial”.

D

Datos desglosados por sexo: Datos recogidos y tabulados por separado sobre hombres y mujeres que permiten medir las diferencias entre ambos en distintas dimensiones sociales y económicas y son uno de los requisitos para obtener las estadísticas de género. Sin embargo, el desglose por sexo de los datos no garantiza, por ejemplo, que los conceptos, definiciones y métodos utilizados para producir dichos datos estén concebidos para reflejar los roles, las relaciones y las desigualdades de género que pueda haber en la sociedad.

Desfeminización de la mano de obra: La disminución de la proporción del empleo femenino en cualquier sector o industria. Entre los factores que pueden contribuir a la desfeminización de la mano de obra cabe mencionar la transición a la producción intensiva en capital (si las mujeres están concentradas en la producción intensiva en mano de obra), la contracción de las exportaciones (si las mujeres se hallan muy presentes en las industrias exportadoras), el aumento de los salarios en la producción intensiva en mano de obra femenina, lo que puede atraer a los hombres y contribuye a abocar a las mujeres al desempleo, y una mayor preferencia de las empresas por los trabajadores varones debido a las normas de género que definen como “masculinos” determinados tipos de trabajo.

Discriminación por razón de género: Según el artículo 1 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer, se entiende por discriminación de género “toda distinción, exclusión o restricción basada en el sexo que tenga por objeto o resultado menoscabar o anular el reconocimiento, goce o ejercicio por la mujer, independientemente de su estado civil, sobre la base de la igualdad del hombre y la mujer, de los derechos humanos y las libertades fundamentales en las esferas política, económica, social, cultural y civil o en cualquier otra esfera”. La discriminación puede existir en la legislación (*de iure*) y en la práctica (*de facto*).

División del trabajo en función del género: La manera en que diferentes tareas, labores o tipos de trabajo se asignan a hombres o niños y a mujeres o niñas en función de los roles de género, las convenciones, las normas y prácticas institucionales u otros principios sobre lo que se considera apropiado para cada sexo. No es un concepto estático y puede cambiar con el tiempo.

Dotación de factores: Cantidad de factores de producción, típicamente tierra, trabajo y capital, que está disponible y puede explotarse para producir bienes o servicios en un país.

E

Economía heterodoxa: Término genérico que se utiliza para describir de manera aproximada los enfoques no neoclásicos de la economía, como las escuelas keynesiana, marxista, feminista e institucionalista. Si bien estas escuelas se basan en fundamentos teóricos diferentes, todas son críticas con la economía estándar (o neoclásica) y con su individualismo metodológico, y examinan la economía desde el punto de vista más amplio de la economía política.

Economía informal: Conjunto de actividades económicas desarrolladas por los agentes económicos que no están contempladas por sistemas formales en la legislación o en la práctica.

Economías de escala: La reducción de los costos unitarios de producción que una empresa experimenta porque sus costos fijos se pueden repartir entre un mayor número de unidades al ampliarse la producción.

Empleo informal: Para que un empleo se considere informal, la relación laboral no debe hallarse sujeta, en la ley o en la práctica, a la legislación laboral nacional, la tributación de ingresos, la protección social o el derecho a determinadas prestaciones laborales (preaviso de despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia por enfermedad remunerada, etc.).

Empleo vulnerable: Forma de empleo que se caracteriza por unos ingresos insuficientes (de haberlos), una baja productividad y unas condiciones de trabajo difíciles que socavan los derechos fundamentales de los trabajadores. Según la definición de la Organización Internacional del Trabajo, el empleo vulnerable se compone de dos categorías: los trabajadores familiares auxiliares y los trabajadores por cuenta propia. En promedio, en el mundo hay más hombres que son trabajadores por cuenta propia y más mujeres trabajadoras familiares auxiliares. Véanse también los términos “Trabajador familiar auxiliar” y “Trabajador por cuenta propia.”

Empoderamiento de las mujeres: El proceso de capacitar a las mujeres para que participen plenamente en la vida económica, social y política, y asegurar su sentido de autoestima, su derecho a tomar decisiones independientes, su derecho a tener acceso a oportunidades y recursos, su derecho a poder controlar sus

propias vidas, tanto dentro como fuera de la esfera doméstica, y su capacidad para determinar la orientación del cambio social a nivel nacional e internacional. Véase también “Empoderamiento económico de las mujeres”.

Empoderamiento económico de las mujeres: Capacidad de las mujeres para disfrutar plenamente y en condiciones de igualdad de sus derechos económicos. Se refiere tanto a la capacidad para alcanzar el éxito y avanzar a nivel económico como al poder para adoptar decisiones económicas y llevarlas a la práctica. Esta capacidad abarca múltiples ámbitos, como el acceso al empleo y a buenas condiciones de trabajo, la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor, el acceso a la formación, la información y las tecnologías, el acceso a los mercados y el control sobre los recursos económicos, y la capacidad de influir en la toma de decisiones económicas y en la formulación de políticas financieras, monetarias y comerciales, entre otras políticas económicas. Véase también “Empoderamiento de las mujeres”.

Emprendimiento: Existen varias definiciones de emprendimiento. La literatura empírica mide el emprendimiento equiparándolo con el trabajo independiente o con la nueva actividad empresarial. En cambio, la literatura teórica define el emprendimiento en base a rasgos de personalidad, competencias y comportamientos. Los emprendedores difieren en objetivos económicos, competencias, funciones en la economía y respuestas políticas. Los emprendedores por necesidad son los que no tienen mejores alternativas profesionales. Los emprendedores motivados por las oportunidades son los que tienen como objetivo la acumulación de patrimonio y la creación de oportunidades de empleo para otras personas. Las mujeres suelen ser emprendedoras por necesidad.

Encuesta sobre el uso del tiempo: Encuesta de hogares que recopila datos desglosados por sexo sobre la cantidad de tiempo dedicada por los integrantes del hogar al trabajo remunerado (actividades mercantiles), al trabajo no remunerado (actividades no mercantiles), al tiempo de ocio y al tiempo personal.

Entrada en el mercado: La capacidad de los productores para cumplir los requisitos necesarios para entrar en un mercado. Las condiciones de entrada en el mercado pueden referirse a los niveles de referencia de los productos en materia de calidad, inocuidad (por ejemplo, el uso de plaguicidas u hormonas) y autenticidad (como la garantía de su origen geográfico o la utilización de un proceso productivo tradicional). Otras condiciones pueden ser las relacionadas con la índole del proceso productivo (por ejemplo, con respecto a la salud y seguridad de los trabajadores, o al impacto ambiental) o con los precios y la rapidez de entrega. Las condiciones de entrada en el mercado no son obligatorias por ley, pero generalmente son impuestas por las grandes redes de distribución y por los grandes clientes comerciales. El incumplimiento de las condiciones de entrada en el mercado daría lugar de hecho a la exclusión del mercado.

Esfera productiva: Todas las actividades que producen bienes y servicios para su intercambio en el mercado y que por lo tanto generan ingresos. Tanto los hombres como las mujeres contribuyen a la renta familiar con distintas formas de trabajo productivo, pero en la esfera productiva predominan los hombres, especialmente en los niveles de mayor remuneración. Véase también “Esfera reproductiva”.

Esfera reproductiva: Todas las actividades relacionadas con la reproducción de la población activa actual y futura. La esfera reproductiva se corresponde con el ámbito doméstico y se asocia con el trabajo de cuidados y las tareas domésticas no remuneradas, con inclusión de las responsabilidades de maternidad y crianza de los hijos, preparación de alimentos, limpieza del hogar y recogida de agua y combustible, entre otras tareas. También se la denomina “reproducción social”, lo cual indica que la esfera reproductiva es la base de la esfera productiva en la economía. La mayor parte de esas tareas las llevan a cabo mujeres sin recibir una remuneración a cambio. No se hallan reflejadas en la contabilidad nacional porque la economía estándar considera que están fuera del ámbito de los mercados, un enfoque muy criticado por el colectivo de economistas feministas. Véase también “Esfera productiva”.

Exportaciones agrícolas no tradicionales: Productos agrícolas distintos del granel que son de alto valor y requieren una manipulación especial, como las frutas, las flores o las hortalizas frescas, o que se procesan en una o más fases poscosecha, como el café de especialidad, los espárragos y la miel, antes de llegar al mercado final.

Externalización de procesos empresariales: Subcontratación de diversas operaciones empresariales a un tercero ajeno a la empresa. Puede tratarse de tareas auxiliares (contabilidad, tramitación de pagos o recursos humanos) o de atención al público (servicios al cliente, ventas o comercialización). Algunas empresas externalizan sus operaciones a países con un impuesto sobre la renta menor o una mano de obra más barata con fines de reducción de costos.

F

Feminización de la mano de obra: El aumento de la proporción de mujeres empleadas en el trabajo remunerado de un sector determinado como resultado de la expansión del sector manufacturero, por ejemplo, como consecuencia de un acuerdo de libre comercio o de resultados de inversiones extranjeras. La feminización de la mano de obra también viene dada por la ventaja competitiva que las empresas obtienen al contratar a más trabajadoras gracias a las brechas salariales existentes entre hombres y mujeres. La feminización de la mano de obra también se refiere a la extensión de las condiciones de trabajo inseguras de los empleos femeninos a los masculinos.

Formación profesional: La educación y capacitación dirigidas a dotar a los trabajadores de competencias profesionales específicas para desempeñar con éxito una ocupación determinada.

G

Género: Diferencias de atributos y oportunidades socialmente construidas que se asocian con el hecho de ser mujer u hombre. Los aspectos del género varían mucho en función del contexto sociocultural y determinan el comportamiento que se espera, valora y permite a mujeres y niñas y a hombres y niños.

I

Igualdad de género: El disfrute de igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades de las distintas categorías sexuales en la vida social, económica y política. La igualdad de género no significa que las mujeres y los hombres sean iguales, sino que los derechos, responsabilidades y oportunidades de las mujeres y los hombres no dependen de si nacieron con un sexo determinado. Véase también “Paridad de género”.

Impuestos directos: Impuestos sobre personas físicas o jurídicas (impuestos sobre la renta de las personas físicas e impuestos de sociedades) basados en la capacidad del contribuyente para pagar en función de sus ingresos o su patrimonio. Los impuestos directos a menudo son progresivos, lo que significa que el tipo impositivo es mayor cuanto mayores son los ingresos. Los impuestos directos se pagan a las arcas públicas y no pueden ser trasladados a otra persona física o jurídica.

Impuestos indirectos: Impuestos sobre la producción o el consumo de bienes y servicios o las transacciones, con inclusión de las importaciones y exportaciones. Entre estos impuestos cabe mencionar los impuestos sobre las ventas, los impuestos sobre el valor agregado, los impuestos sobre las transacciones jurídicas y los derechos de aduana. Los impuestos generales sobre las ventas se aplican a la mayoría de los gastos de los consumidores. En cambio, los impuestos especiales solamente gravan determinados bienes, en particular bebidas alcohólicas, tabaco y combustible para vehículos. Los impuestos indirectos los recauda un intermediario (por ejemplo, un comerciante) de la persona que soporta la carga del impuesto (por ejemplo, el cliente).

Incorporación de la perspectiva de género: El proceso de evaluación de las consecuencias para las mujeres y los hombres de cualquier actividad planificada, inclusive las leyes, políticas o programas, en todos los sectores y a todos los niveles.

Incorporación de la perspectiva de género en la política comercial: Conjunto de medidas para garantizar que se tengan debidamente en cuenta las desigualdades entre los géneros y sus consecuencias en todas las fases del proceso de formulación de la política comercial, esto es, en las fases consistentes en 1) generar pruebas en las que fundamentar las decisiones en materia de política comercial; 2) diseñar políticas basadas en esas pruebas; y 3) apoyar las intervenciones sobre el terreno para facilitar su aplicación con éxito.

Indicador: La prueba de la condición de un suceso, un proceso o un resultado. En el contexto del presente estudio, los indicadores de género aportan información cualitativa o cuantitativa sobre el estado de los derechos de la mujer y las cuestiones relacionadas con la mujer.

Integración comercial: El proceso de aumentar la participación de un país en el mercado mundial a través del comercio, llevado a cabo mediante la liberalización del comercio.

L

Liberalización del comercio: Supresión o disminución de los obstáculos y restricciones al comercio internacional. Las medidas de liberalización del comercio abarcan la eliminación o reducción de aranceles (como los derechos de importación) y los obstáculos no arancelarios (contingentes, normas para las licencias de importación, etc.). La liberalización del comercio puede ser resultado de compromisos bilaterales, regionales o multilaterales adoptados por un país, o puede aplicarse de manera unilateral. La liberalización del comercio entra en la categoría de “Apertura comercial en la política”.

M

Microempresas y pequeñas y medianas empresas o mipymes: Según el Banco Mundial, las microempresas tienen entre 1 y 9 trabajadores, las pequeñas empresas de 10 a 49 trabajadores y las medianas de 50 a 249 trabajadores. No obstante, la definición local de las mipymes puede variar en función del país y no solo se basa en el número de trabajadores, sino también en otras variables como el volumen de negocios y los activos. Buena parte de las mipymes son propiedad de mujeres o están dirigidas por estas.

N

Neutro en cuanto al género: Política, programa o situación que no tiene efectos positivos o negativos diferenciales en las relaciones de género o la igualdad entre mujeres y hombres.

Nivel de competencias: Define la complejidad y variedad de tareas y obligaciones de una ocupación. Se mide teniendo en cuenta la naturaleza del trabajo desempeñado, el nivel de enseñanza formal que exige una determinada ocupación y la cantidad de formación informal y/o la experiencia previa necesaria para desempeñar las correspondientes tareas y cometidos. La Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO) establece cuatro niveles de competencias que van desde las ocupaciones que conllevan tareas simples y manuales, y que requieren niveles de educación básica (baja cualificación), a las ocupaciones que entrañan la solución de problemas complejos y la adopción de decisiones, para las que se exigen altos niveles de educación y formación (alta cualificación). La última clasificación CIUO se introdujo en 2008 y es la conocida como CIUO-08.

Normas del trabajo: Las normas internacionales del trabajo son instrumentos jurídicos elaborados por la Organización Internacional del Trabajo con objeto de enunciar los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Pueden ser convenios, que son tratados internacionales legalmente vinculantes, o recomendaciones, que sirven como directrices no vinculantes. En muchos casos, un convenio se halla acompañado de recomendaciones que proporcionan directrices más detalladas sobre su aplicación. Las recomendaciones también pueden ser autónomas y no tener relación alguna con los convenios.

Normas de género y estereotipos: Atributos y características aceptadas de lo que representa ser una mujer o un hombre en un momento determinado para una sociedad o una comunidad concretas. Se utilizan como una serie de reglas y expectativas a las que deberían ajustarse las mujeres y los hombres, y dan lugar a los estereotipos de género.

O

Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM): La Declaración del Milenio, aprobada en la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas el 8 de septiembre de 2000 para configurar la agenda internacional para el desarrollo del siglo XXI, fijó una serie de objetivos sujetos a plazos conocidos como los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

El plazo para cumplir dichos Objetivos era 2015. A los ODM los sucedieron la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Véase también “Objetivos de Desarrollo Sostenible”.

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): 17 objetivos con 169 metas establecidos por las Naciones Unidas en 2015. Los 193 Estados Miembros de las Naciones Unidas acordaron hacer lo posible para alcanzar esos objetivos antes de 2030. Los ODS representan un llamamiento universal a la acción para poner fin a la pobreza, proteger el medio ambiente y asegurar la paz y prosperidad para todos. Los ODS estuvieron precedidos por los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). Véase también “Objetivos de Desarrollo del Milenio”.

Ocupación: El tipo de actividad llevada a cabo en un trabajo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) define el concepto de ocupación como un “conjunto de trabajos cuyas principales tareas y obligaciones se caracterizan por un alto grado de similitud”. La OIT clasifica las ocupaciones mediante la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO), que entre otras cosas sirve para elaborar estadísticas.

P

Poder de negociación: Capacidad relativa de una de las partes para influir a la otra parte durante una negociación o un conflicto. La parte con mayor poder de negociación es capaz de asegurar un acuerdo más ajustado a sus deseos y logra, de esta manera, un resultado más favorable.

R

Relación de intercambio: Término económico que suele emplearse para aludir al precio relativo en los mercados internacionales de las exportaciones de un país en relación con sus importaciones.

Responder a las cuestiones de género: Identificar y reconocer las diferencias y desigualdades existentes entre las mujeres y los hombres, y articular medidas, políticas o iniciativas al respecto.

Resultados del comercio exterior: Dado que los resultados del comercio exterior se cuantifican en términos de flujos de exportación, se dice que un país ha mejorado sus resultados del comercio exterior cuando ha experimentado un aumento de la cantidad de exportaciones. El motivo puede ser una reducción de los obstáculos comerciales por parte de un socio comercial o una estrategia de crecimiento impulsada por las exportaciones promovida por el propio país. No obstante, podría ser erróneo identificar un aumento del valor de las exportaciones con una mejora de los resultados del comercio exterior, lo que dependerá de si lo que ha aumentado son los precios o la cantidad de las exportaciones.

S

Segregación horizontal: Se produce en aquellos casos en los que los trabajadores de un sector económico o una ocupación específica son en su mayoría mujeres u hombres. Se entiende como la infrarrepresentación o sobrerrepresentación de mujeres u hombres en ocupaciones o sectores, al margen de toda jerarquía. Por ejemplo, en muchos países, la construcción es una ocupación masculina, mientras que el cuidado de los hijos es una ocupación casi exclusivamente femenina. Esto contrasta con la segregación vertical, que guarda relación con la parte más elevada de una jerarquía basada en atributos “deseables” como los ingresos, el prestigio, etc. Véase también “Segregación vertical”.

Segregación ocupacional: La separación de mujeres y hombres en diferentes ocupaciones. Puede reflejar la diferencia de oportunidades que existen para los trabajadores y las trabajadoras, y puede ser útil para captar la rigidez de las jerarquías profesionales y de los procesos de promoción para las mujeres.

Segregación por razón de género: Diferencias en los patrones de representación de las mujeres y los hombres en la vida económica, social y política (por ejemplo, en el mercado de trabajo, en la participación política y en la educación). La segregación por razón de género en el empleo se refiere a la distribución desigual de hombres y mujeres en diversas ocupaciones y funciones, y también se conoce como segregación ocupacional por razón de género. La segregación por razón de género en el empleo puede ser vertical (los hombres se concentran por

lo general en la parte superior de la jerarquía profesional, mientras que las mujeres lo hacen en la parte inferior) u horizontal (mujeres y hombres realizan diferentes tareas dentro de los grupos profesionales).

Segregación vertical: Situación en que algunas personas no obtienen puestos en una organización por encima de un determinado nivel debido a su raza, edad, sexo, etc. La segregación vertical supone que las oportunidades de evolución profesional en una empresa o sector de un grupo determinado de personas se hallan limitadas. En la literatura especializada, la segregación vertical de género también se denomina “efecto del techo de cristal”, lo que indica que existen obstáculos visibles o invisibles que impiden el ascenso de las mujeres a puestos de nivel más alto.

Sensible a las cuestiones de género: Ser sensible al género supone comprender y tener en cuenta los factores socioculturales que intervienen en la exclusión y la discriminación en base al género. No implica adoptar medidas para remediar la desigualdad generada por normas o roles dispares, ni proponer medidas correctivas, pero sí indica una conciencia sobre las cuestiones de género.

Servicios de extensión agraria: Actividades dirigidas a educar y capacitar a los agricultores en las prácticas agrícolas, con inclusión de métodos y técnicas de cultivo.

Sesgos de género: Acciones o ideas que responden a prejuicios, a menudo contra las mujeres, basados en la percepción sexista de que las mujeres y los hombres no son iguales en cuanto a derechos y dignidad.

T

Trabajador familiar auxiliar: Un trabajador independiente en un establecimiento con orientación de mercado, dirigido por una persona de su familia que vive en el mismo hogar. Los trabajadores familiares auxiliares no pueden considerarse socios, debido a que el nivel de dedicación al funcionamiento del establecimiento en términos de tiempo de trabajo u otros factores no es comparable con el del jefe del establecimiento. Junto a los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores familiares auxiliares constituyen las dos categorías de empleo vulnerable. Véase también “Trabajador por cuenta propia”.

Trabajador por cuenta propia: Trabajador independiente que no ha contratado de forma continua a ningún empleado y que trabaja por cuenta propia o con uno o más socios. Los trabajadores familiares auxiliares y los trabajadores por cuenta propia son las dos categorías que conforman el empleo vulnerable, el cual se caracteriza por unos ingresos inadecuados (de haberlos), una baja productividad y unas condiciones de trabajo difíciles que socavan los derechos fundamentales de los trabajadores.

Trabajo no remunerado: Según el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas de 1993, el trabajo no remunerado se clasifica en tres categorías: a) las tareas del hogar, el cuidado de los hijos y otros servicios relacionados con la familia no reconocidos por el Sistema de Cuentas Nacionales como actividad económica; b) las actividades de subsistencia y no de mercado, como la producción agrícola para el consumo familiar y el valor del alquiler imputado de las viviendas ocupadas por sus propietarios; y c) las empresas familiares que producen para el mercado a las que más de un miembro del hogar aporta trabajo no remunerado. El trabajo no remunerado suelen realizarlo las mujeres en el hogar sin ninguna remuneración a cambio.

V

Valor agregado: La diferencia entre el valor de la producción (o los ingresos totales por ventas) y el valor del consumo intermedio (o el costo total de los componentes, materiales y servicios adquiridos a otras empresas) realizado por un productor, sector o industria durante un período determinado (normalmente un año). Se considera una medida de la contribución de un productor, sector o industria al PIB y refleja el valor generado en el proceso de producción. Los sectores económicos pueden clasificarse como sectores con un escaso o un gran valor agregado en función del nivel de valor agregado que generen.

Ventaja comparativa: La eficiencia con la que un país puede producir un bien en comparación con otro en la teoría estándar del comercio internacional. Generalmente se mide a través de los costos laborales unitarios. El

comercio entre países tiene lugar si su eficiencia relativa en la producción de dos bienes es diferente. Si el país A puede producir el producto X (por ejemplo, zapatos) a un costo relativamente más bajo que el país B (y, por lo tanto, con una eficiencia relativamente superior), el país A tendrá una ventaja comparativa en la producción de zapatos. Si el país A se especializa en la producción de zapatos y se dedica a exportarlos al país B, e importa el producto Y (por ejemplo, tractores) del país B a un costo relativamente menor, el país A puede conseguir más tractores a un precio menor que si produjera ambos bienes a nivel nacional. Así pues, se produce un aumento del bienestar total de ambos socios comerciales como resultado del libre comercio gracias a los beneficios derivados de la especialización. Véase también “Ventaja competitiva”.

Ventaja competitiva: La idea de que los países compiten en términos de costos unitarios absolutos (y no costos relativos) y utilizan diferentes estrategias como la reducción de los costos unitarios y el recorte de los precios para superar a sus competidores y ganar cuotas de mercado. El país que produce un bien más eficientemente que otro (o a un costo más bajo en términos absolutos) consigue hacerse con el mercado de exportación, sin importar el costo relativo de producción de los bienes en cada país. Puede suceder que un socio comercial exporte los dos bienes y que el otro se convierta en un importador neto de ambos bienes si se liberaliza el comercio. Esto contrasta con la teoría estándar del comercio basada en la ventaja comparativa en la que el comercio se basa en el costo relativo de producción en los países y ninguno de los socios comerciales se ve afectado negativamente por el libre comercio de forma global. Véase también “Ventaja comparativa”.

Z

Zonas francas industriales: Zonas que se suelen crear en países en desarrollo para atraer la inversión extranjera directa. Las ventajas de las zonas francas industriales para las empresas (a menudo de propiedad extranjera) son la importación libre de aranceles de materias primas y productos intermedios para la fabricación de productos de exportación; las facilidades para obtener licencias o permisos de construcción; las ventajas fiscales, como una imposición de los beneficios muy baja o inexistente; y la existencia de una legislación laboral menos estricta o de cumplimiento más relajado. Las posibles ventajas de las zonas francas industriales para el país que las alberga pueden ser “estáticas”, como el aumento de la entrada de capital extranjero, la expansión de las exportaciones y la generación de empleo, o “dinámicas”, como la transferencia de tecnología y la innovación, la diversificación económica y la mejora de las competencias.

