



MÓDULO 1

*El debate sobre el comercio y el género:
conceptos, definiciones y marcos analíticos*

1 Introducción

Antes de iniciar una investigación, es preciso responder a tres preguntas básicas: (a) ¿Qué tema quiero examinar? (b) ¿Por qué es importante investigarlo? (c) ¿Cómo puedo realizar mi análisis? En este módulo introductorio, nuestro objetivo es dar respuesta a cada una de estas preguntas y, así, sentar las bases para llevar a cabo el análisis de los Módulos 2 y 3.

Durante los últimos 30 años, la globalización ha contribuido a aumentar los flujos transfronterizos de bienes y servicios, capital, tecnología e información. Durante este período, ha predominado la suposición de que la reducción de los obstáculos económicos, geográficos y culturales conduciría a elevar los niveles de productividad y a ampliar las oportunidades de empleo, lo que redundaría en beneficio de todo el mundo. Frecuentemente, se han elaborado políticas económicas partiendo de la asunción de que las fuerzas del mercado asegurarían de manera automática la obtención de esos resultados.

Con la adopción de la Declaración del Milenio de 2000, el discurso relativo al desarrollo internacional se ha convertido en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), un marco global para el desarrollo. Con respecto al comercio, la Ronda de Doha de Negociaciones Comerciales Multilaterales, puesta en marcha en 2001 con un fuerte énfasis en el desarrollo, ha contribuido a poner en duda la opinión de que la globalización conduciría consecuentemente al crecimiento económico y al desarrollo para todos. De hecho, una característica clave del desarrollo económico del último decenio es una desconexión entre el crecimiento económico y el desarrollo social: la disparidad de ingresos y la desigualdad y exclusión social han aumentado incluso en países que han registrado altos niveles de crecimiento económico y un desempeño comercial notable. Cada vez es más evidente que las políticas económicas afectan a diferentes segmentos de la población, con inclusión de hombres y mujeres, de diferentes maneras; crecientemente se cuestiona la premisa de que las políticas económicas son "neutrales en términos de género" y también está cada vez más 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 las autoridades responsables de la formulación de políticas tienen en cuenta de manera consciente esas diferencias horizontales (UNCTAD, 2012).

La investigación por países, con inclusión de la investigación llevada a cabo por la UNCTAD, ha

demostrado que las distintas funciones que desempeñan las mujeres y los hombres en la sociedad y en la economía repercuten en los resultados y el desempeño comercial de los países, así como en la capacidad de las mujeres y de los hombres de aprovechar las oportunidades que brinda la expansión del comercio.

La adopción de una perspectiva de género contribuye a entender mejor y de manera más completa el desempeño comercial, y aporta nuevos conocimientos sobre el análisis de la política comercial. En primer lugar, una perspectiva de género pone en entredicho el enfoque total predominante del análisis convencional de las políticas comerciales que resta importancia a los efectos redistributivos del comercio a nivel nacional. En segundo lugar, una perspectiva de género sirve para colocar en primer plano el análisis de los patrones entrecruzados de la desigualdad – con inclusión de las desigualdades de ingresos y riqueza, así como las diferencias horizontales arraigadas en la raza / origen étnico / casta o ubicación espacial – que, de lo contrario, serían ignoradas en los análisis convencionales de las políticas comerciales. Por último, al profundizar en las normas sociales y las relaciones de poder, el enfoque de género integra factores sociales y culturales en el análisis económico. Esto, a su vez, fomenta un cambio que supone un abandono de los modelos formales en aras de la economía de la vida real. Para resumir, la perspectiva de género ofrece un marco para reevaluar la política macroeconómica, y las políticas comerciales en particular, de manera que magnifiquen su importancia e inclusión social (UNCTAD, 2012).

Este manual didáctico analiza las consecuencias del comercio para el empoderamiento económico de las mujeres y el bienestar, y el impacto de la desigualdad de género en el comercio. Puesto que la economía es una estructura que tiene un componente de género, es probable que todo impacto del comercio sobre la economía tenga consecuencias específicas en el género. Por lo tanto, el examen de la estructura socio-económica de los países utilizando una lente de género constituye el marco general, que se describirá en la Sección 2. A continuación, en las Secciones 3 y 4 se examinan algunos conceptos y problemas claves en esta área, lo que allanará el camino para analizar las siguientes secciones. En concreto, en la Sección 3 se presenta un conjunto de indicadores clave para medir la desigualdad de género y proporcionar al lector las herramientas necesarias para entender qué indicador es más apropiado utilizar en función del propósito de su estudio. En la Sección 4 se exploran diferentes definiciones del comercio utilizadas en la investigación

y formulación de políticas, y también se proporcionan algunas aclaraciones sobre cómo usamos el término "comercio" en este manual didáctico. Después de tratar estas definiciones introductorias, se analizan las principales cuestiones que están en juego en el debate sobre el comercio y el género. En la Sección 5 se presentan los diferentes canales de interacción entre el comercio y el género. Luego, en la Sección 6 se examina un estudio de caso de Angola, con el objetivo de aplicar la teoría anteriormente presentada a algunos datos irrefutables, así como para proporcionar una primera impresión y pruebas empíricas sobre el debate en materia de género y comercio. En la última sección (la Sección 7) se introduce la noción de "incorporación de la perspectiva de género a la política comercial": su significado en la práctica, los problemas afrontados y las medidas que deben adoptarse para que la política comercial reconozca y solucione plenamente las desigualdades de género. El módulo concluye con ejercicios y preguntas que serán objeto de debate.

Al final de este módulo, los estudiantes deberían ser capaces de:

- identificar temas que abordan la relación entre el comercio y el género, y comprender cuándo y por qué es importante investigarlos;
- explicar por qué la economía es una estructura que tiene un componente de género y describir sus principales elementos constitutivos;
- comparar los puntos fuertes y débiles de los diferentes indicadores de la desigualdad de género e identificar fuentes de información pertinentes;
- entender la diferencia entre "comercio" y "política comercial", así como definir y comparar distintas medidas del comercio;
- describir los principales canales a través de los cuales interactúan el género y el comercio, al mismo tiempo que se entiende que la relación entre comercio y género es bidireccional;
- comprender y ganar confianza en el uso de varios marcos distintos de análisis de género;
- definir el concepto de "incorporación de la perspectiva de género a la política comercial".

2 La economía como estructura que tiene un componente de género

Antes de adentrarnos en el debate sobre el comercio y el género, es importante clarificar el sentido que tienen las expresiones "género" y "economía como estructura que tiene un componente 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. Estas diferencias se construyen socialmente y no se basan en distinciones "naturales"; además, estructuran las relaciones de poder social, económico y político entre personas de diferentes géneros en el seno del hogar, en el mercado y en la sociedad en general. Según ONU Mujeres,¹ se debe definir el género como:

"los atributos sociales y las oportunidades asociadas con la condición de ser hombre y mujer, y las relaciones entre mujeres y hombres, y niñas y niños, el género también se refiere a las relaciones entre mujeres y las relaciones entre hombres. Estos atributos, oportunidades y relaciones son construidos socialmente y aprendidos a través del proceso de socialización ... [y son] específicos al contexto/ época ... En la mayoría de las sociedades hay diferencias y desigualdades entre mujeres y hombres en cuanto a las responsabilidades asignadas, las actividades realizadas, el acceso y el control de los recursos, así como las oportunidades de adopción de decisiones. El género es parte de un contexto sociocultural más amplio, como lo son otros criterios importantes de análisis sociocultural, incluida la clase, raza, nivel de pobreza, grupo étnico, orientación sexual, edad, etc."

Nuestro análisis en este manual didáctico se centra en los prejuicios de género que impiden que las mujeres tengan la misma clase de oportunidades económicas, sociales y políticas que los hombres. Al utilizar el término de desigualdades de género nos referimos a la "igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades de mujeres y hombres, y de niñas y niños" y reconocemos que la igualdad de género implica que se tienen en cuenta los intereses, necesidades y prioridades de hombres y mujeres, y que la igualdad entre mujeres y hombres es una cuestión de derechos humanos y un requisito para el desarrollo sostenible centrado en las personas, así como un indicador suyo.² Por lo tanto, con el término de desigualdades de género nos referimos a las manifestaciones concretas de prejuicios de género que crean desventajas para las mujeres (por ejemplo, salarios más bajos); con el término de igualdad de género nos referimos a situaciones donde hombres y mujeres reciben un trato igual (por ejemplo, igual remuneración por igual trabajo).

Al entender la economía como una "estructura que tiene un componente de género",³ reconocemos de manera expresa e identificamos las relaciones de poder basadas en el género que sustentan 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 el seno de ese sistema. Por ejemplo, la discriminación de género en los mercados laborales abunda y significa que las mujeres solo pueden desempeñar una gama limitada de profesiones y que los salarios que reciben infravaloran su contribución. Esto no solo es una infracción de 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 futura.⁴ Del mismo modo, cuando las mujeres consiguen trabajos e ingresos, esto puede dar lugar a un mayor poder e influencia en el hogar, y, por lo tanto, puede mitigar algunas desigualdades de género.

El primer paso para examinar la economía a través de una lente de género es dar visibilidad al trabajo de tipo doméstico no remunerado de cuidados de otros miembros del hogar, que es vital para el funcionamiento continuo de la economía orientada al mercado. Los economistas con conciencia de género llaman la atención sobre el hecho de 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 horas de trabajo no remunerado dedicado a la cocina y la limpieza, la recogida de agua y combustible, y el cuidado de los hijos, los adultos mayores y los adultos enfermos y sanos.⁵ Este trabajo no remunerado es esencial para el funcionamiento de la economía remunerada, aunque siga siendo invisible. Por lo tanto, se ha propuesto que se amplíen los límites del sistema económico para incluir dimensiones de mercado y no de mercado. El punto de partida de todo análisis de una economía con conciencia de género es que se comprenda la interdependencia que hay entre las actividades que no son de mercado (también llamadas actividades de "reproducción" o "trabajo de cuidados no remunerado") y las actividades de mercado (o de "producción"), y la división de género en el trabajo en el seno de esas actividades.

Las normas de género acerca de lo que es el trabajo de las mujeres y de los hombres significan que se espera que las mujeres asuman la mayor parte de las responsabilidades de cuidados (Razavi, 2007). Esto implica que las mujeres (mucho más que los hombres) tengan la doble carga de

participar en trabajo remunerado y no remunerado. Este doble papel a menudo tiene el efecto de socavar la posición de las mujeres y su poder de negociación en el mercado de trabajo remunerado y de poner en peligro su obtención de crédito y otros recursos productivos. Por ejemplo, puede dar lugar a que las mujeres busquen trabajos que ofrecen más flexibilidad, tales como trabajos informales⁶ y a tiempo parcial, para poder combinar el trabajo con sus responsabilidades de cuidados. Pero dado que los trabajos informales y a tiempo parcial suelen pagar salarios más bajos que los empleos a tiempo completo y formales, las mujeres suelen tener pocos incentivos para ejercer trabajos remunerados, lo que refuerza su participación en el trabajo no remunerado del hogar y familiar (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.

El segundo paso de un análisis con conciencia de género es identificar y analizar la manera en que funcionan los prejuicios de género y cómo afectan a las mujeres en los múltiples papeles que desempeñan en la economía. Por lo general, las mujeres que participan en la economía son trabajadoras y productoras, comerciantes, consumidoras (y usuarias de los servicios públicos) y contribuyentes fiscales. 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 posición de desventaja en la economía de mercado (véase el Cuadro 2 con un resumen de estas funciones y el correspondiente prejuicio de género que afecta a las mujeres). En las Secciones 2.1 a 2.4 explicamos y ponemos ejemplos del funcionamiento de los prejuicios de género en cada una de estas funciones, y hacemos una breve referencia a las fuentes de datos siempre que es posible. Sin embargo, dejaremos para la Sección 3 la realización de un examen más detenido de las cuestiones de los indicadores de género y de datos.

2.1 Las mujeres como trabajadoras y productoras

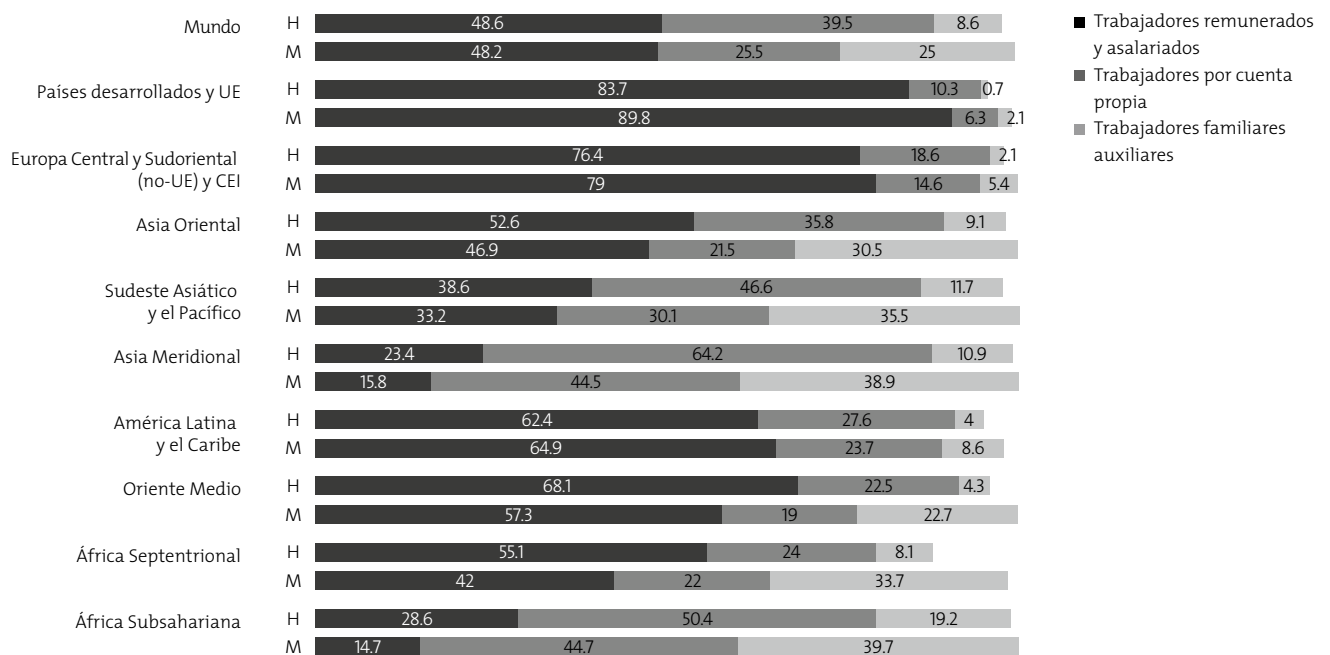
Las mujeres pueden participar en la economía como trabajadoras y productoras. Para entender la estructura de la economía que tiene un componente de género y el tipo de prejuicio de género que afrontan las mujeres en esas funciones económicas, debemos identificar en primer lugar los sectores (agricultura, manufactura o servicios) en los que trabajan hombres y mujeres y, en segundo lugar, cuál es su situación en el empleo (por ejemplo, trabajadores por cuenta propia, asalariados o trabajadores familiares auxiliares).

A pesar de que existen algunas variaciones entre regiones y países, las mujeres no solo tienden a concentrarse en menos sectores ("segregación horizontal por género")⁷ – como la producción de alimentos en la agricultura, textiles y prendas de vestir en la manufactura y los servicios domésticos, así como otros servicios sociales – sino que también están infrarrepresentadas en posiciones de poder y toma de decisiones ("segregación vertical por género").⁸ Por el contrario, los hombres están distribuidos de manera más uniforme en una amplia gama de profesiones y actividades productivas (Banco Mundial, 2012).

Además, las mujeres suelen desempeñar con mayor frecuencia que los hombres modalidades precarias de trabajo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es una buena fuente de

datos mundiales sobre estos patrones. El Gráfico 1, procedente del informe sobre Tendencias Mundiales del Empleo de las Mujeres (OIT, 2012), muestra por ejemplo que, en todas las regiones del mundo, las mujeres constituyen una proporción mayor de "trabajadores familiares auxiliares".⁹ Esta diferencia de género está particularmente acentuada en Asia Meridional, donde el trabajo familiar no remunerado representa el 39 por ciento del empleo femenino en comparación con el 11 por ciento del empleo masculino, y en el África Subsahariana, donde las cifras correspondientes son del 40 por ciento en el caso de las mujeres y del 19 por ciento en el caso de los hombres. Un trabajador familiar auxiliar es la forma más vulnerable de empleo, dado que su condición implica que no obtiene ingresos de manera independiente.¹⁰

Gráfico 1

Distribución internacional del empleo total según condición y sexo, 2012 (en por ciento)

Fuente: OIT (2012).

Nota: UE significa Unión Europea, CEI Comunidad de Estados Independientes.

En la misma posición vulnerable se encuentran las trabajadoras (domésticas) no remuneradas, que también están incluidas en la categoría de mujeres como trabajadoras y productoras. La responsabilidad de la preparación de alimentos, recogida de agua y combustible, las tareas domésticas y el cuidado de hijos y personas mayores recae de manera desmesurada en las mujeres de todo el mundo. Por ejemplo, Budlender (2008) muestra que, en la India, las mujeres dedican en promedio 354 minutos cada día a las tareas domésticas y el cuidado de los hijos, cifra que contrasta con los 36 minutos que dedican los hombres a estas tareas. En el caso de Tanzania,

las cifras son de 270 minutos en el caso de las mujeres y de unos 50 minutos en el caso de los hombres. La carga del trabajo no remunerado es particularmente onerosa para las mujeres de áreas rurales en zonas remotas, debido a la falta de infraestructuras físicas. Como se mencionó anteriormente, es probable que esto limite la capacidad de estas mujeres para contribuir a actividades productivas remuneradas y aumente la probabilidad de que ejerzan modalidades de empleo informales mal remuneradas (Banco Mundial, 2007). La fuente más usada de información sobre el trabajo no remunerado son las encuestas de uso del tiempo (EUT).

Recuadro 1

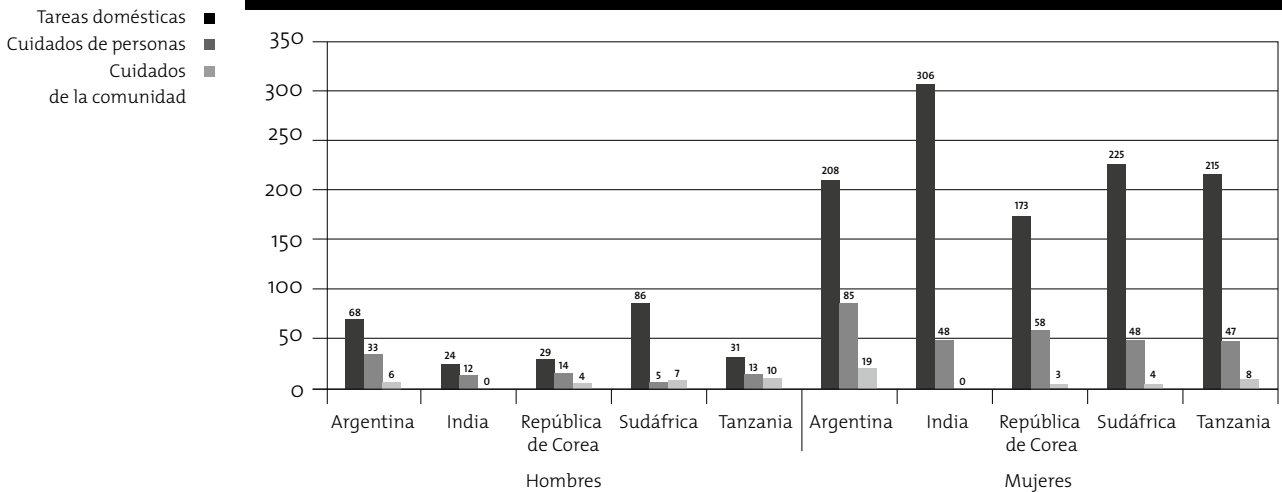
Encuesta de uso del tiempo

La información sobre el tiempo dedicado a la prestación de servicios no remunerados para la familia y los vecinos puede extraerse de encuestas de uso del tiempo, que se llevan a cabo en un número creciente de países en desarrollo (véase el Gráfico 2). Las EUT generalmente miden todos los tipos de trabajo no remunerado, con un buen nivel de pormenores sobre las actividades registradas y las características socio-económicas de las personas que las llevan a cabo (por ejemplo, si viven en zonas rurales o no, y cuáles son sus niveles de ingresos y sus estrategias de subsistencia). El análisis basado en EUT podría utilizarse para motivar las decisiones sobre cómo priorizar la asignación sectorial del gasto público y fortalecer las políticas de género en sectores clave, tales como la comercialización de la agricultura, las infraestructuras y el empleo. No obstante, salvo algunas excepciones (como la República de Corea y México), en la actualidad solo se dispone de EUT de los países en desarrollo de un momento concreto, lo que limita su utilidad para el análisis de los cambios económicos con el paso del tiempo. La investigación cualitativa a pequeña escala llevada a cabo en las comunidades de base podría aportar perspectivas útiles cuando se carece de otras estadísticas.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Gráfico 2

Tiempo promedio (en minutos) por día dedicado al trabajo de cuidados no remunerado, por sexo, en países seleccionados



Fuente: Budlender (2008).

Nota: Los datos utilizados varían en función del momento en el que cada país haya realizado las encuestas de uso del tiempo: la Argentina en 2001, la India en 1998–1999, la República de Corea en 2004, Sudáfrica en 2000 y Tanzania en 2006.

La disponibilidad de tiempo restringida que tienen las mujeres implica que afrontan más desventajas que los hombres para responder a nuevos incentivos económicos, especialmente en su papel como trabajadoras y productoras. También se ha constatado que las mujeres son menos productivas que los hombres debido a su acceso limitado a los recursos productivos (crédito, tierras e insumos). Pruebas empíricas de varios países demuestran que las agricultoras son tan capaces como sus homólogos masculinos; sin embargo, debido a que tienen menos derechos a la tierra y un acceso limitado a los insumos, se vuelven menos eficientes y producen cantidades más pequeñas de cultivos (FAO, 2010). El Cuadro 1 muestra que en la mayoría de los países africanos y la mitad de los países asiáticos, las leyes consuetudinarias y la legislación promulgada discriminan desfavorablemente a las mujeres en cuanto a su derecho a poseer y heredar tierras. En cuanto al crédito, las mujeres suelen recibir solo préstamos pequeños puesto que no tienen garantías

subsidiarias, o solo tienen garantías limitadas, y, por lo tanto, a menudo quedan atrapadas en actividades de bajo valor que pueden contribuir a satisfacer sus necesidades prácticas, pero no a ampliar sus oportunidades o favorecer la acumulación de capital (UNDAW, 2009). Con respecto a la educación y formación profesional, las mujeres y las niñas tienen menos oportunidades que los hombres y los niños para desarrollar habilidades porque se tiende mucho más a escolarizar a los niños que a las niñas, que a menudo se quedan en casa para ayudar en el hogar. En una etapa posterior, la formación profesional, con inclusión de los servicios de divulgación agrícola, no suele ajustarse a los horarios de la mujer y excluye su participación en ella. El nivel más bajo de educación y conocimientos de las mujeres, en particular en campos técnicos vanguardistas, limita su movilidad ascendente en oportunidades de empleo cuando la economía se mueve en la escala de la tecnología.

Cuadro 1

Número de países con desigualdad de género relacionada con los derechos sucesorios y la titularidad de la propiedad de tierras y otros bienes, por región

	Desigualdades relacionadas con los derechos sucesorios	Derecho inexistente o limitado a adquirir y poseer tierras	Derecho inexistente o limitado a ser titular de una propiedad que no sea tierra
África (48)	45	43	35
África del Norte (5)	5	3	1
África Oriental (15)	13	13	12
África Central (8)	7	8	8
África Meridional (5)	5	5	4
África Occidental (15)	15	14	10
Asia (42)	25	21	19
Asia Central (5)	2	2	2
Asia Oriental (4)	0	1	0
Sudeste Asiático (10)	4	2	1
Asia Meridional (8)	7	7	7
Asia Occidental (15)	12	9	9
América Latina y el Caribe (22)	2	5	2
El Caribe (6)	2	1	1
América Central (6)	0	3	0
América del Sur (10)	0	1	1
Oceanía (2)	0	2	2
Europa Oriental (9)	2	2	1

Fuente: ONU DAES (2010).

Nota: Los números entre paréntesis indican el número de países analizados. La calidad de los derechos de propiedad de las mujeres se calificó de 0, que significa "sin restricciones" a 1, que significa discriminación completa contra la mujer. Las variaciones entre 0 y 1 pueden indicar el alcance de las restricciones o el tamaño del grupo de mujeres a las que se pueden aplicar las restricciones. Los países presentados en el cuadro son aquellos con discriminación contra la mujer parcial (calificación 0,5) o completa (calificación 1) por tema considerado.

2.2 Las mujeres como comerciantes

Las mujeres en los países en desarrollo participan de manera activa en el comercio informal transfronterizo¹¹ y, en aquellos países en los que las mujeres no afrontan obstáculos específicos a su movilidad, las mujeres constituyen la mayoría de los vendedores y comerciantes ambulantes. Las mujeres que poseen y gestionan microempresas y pequeñas y medianas empresas (PYME) también están comprendidas en esta categoría.

Las mujeres que son comerciantes informales transfronterizas afrontan obstáculos relacionados con el género debido a normas culturales que pueden determinar los medios de transporte que son apropiados para las mujeres. Existen diferencias de género en la percepción, la disponibilidad y el uso de muchos medios de transporte, especialmente en los países en desarrollo. En algunos, puede incluso ocurrir que las mujeres apenas puedan ejercer control sobre simples medios de transporte, como las bicicletas, los animales y los carros. Esto impone

un obstáculo a las mujeres para llegar a tiempo a mercados donde sus productos pueden obtener precios y condiciones justas. En Uganda, por ejemplo, se constató que solo los hombres podían utilizar bicicletas, lo que les permitía viajar y comerciar fuera de la aldea, algo que las mujeres no podían hacer entonces (Malmberg Calvo, 1994). Un proyecto en Tamil Nadu, en la India, introdujo las bicicletas en el decenio de los 90 como una forma de promover la alfabetización de las mujeres. Se constató que las bicicletas empoderaban a las mujeres y cambiaban sus vidas porque entonces eran capaces de acceder más rápido a los mercados, hospitales y escuelas. Además, los roles de género cambiaron cuando las mujeres pudieron emprender tareas como el comercio, llevar a sus hijos a la escuela y hacer mandados que normalmente hacían los hombres. Además, las bicicletas permitieron a las mujeres llevar a cabo sus tareas con mayor rapidez y facilidad, lo que les dejaba tiempo para hacer otras actividades (Starkey *et al.*, 2002). Las mujeres que son comerciantes informales transfronterizas también pueden tener que hacer frente al acoso por parte de

los funcionarios de aduanas. Como resultado, frecuentemente reciben un trato injusto como vendedoras y como compradoras.

Las mujeres que son vendedoras ambulantes y propietarias de microempresas y pequeñas empresas tienden a estar en desventaja en comparación con los hombres ya que tienen menos estudios y poder de negociación, así como menos acceso a recursos productivos e información y redes de mercado. Las mujeres empresarias frecuentemente tienen responsabilidades, metas y estrategias de negocios distintas de las de los hombres. Las obligaciones relacionadas con el bienestar de la familia les imponen exigencias complementarias sobre su tiempo e ingresos. Incluso en aquellos casos en los que existen programas para las pequeñas empresas, a menudo no tienen suficientemente en cuenta las necesidades y realidades locales de las mujeres empresarias. Por esta razón, las empresas dirigidas por mujeres tienden a seguir siendo pequeñas y a generar pocos ingresos, socavando su potencial de crecimiento. Teniendo en cuenta que en los países en desarrollo las PYME son importantes para la generación de empleo y que forman gran parte de las actividades económicas, el hecho de que empresas dirigidas por mujeres a menudo sigan siendo microempresas que son incapaces de crecer y de modernizarse tecnológicamente pone en peligro las perspectivas de crecimiento de la economía en su conjunto.

En entornos de comercio ambulante, no existen, en general, estándares de salud y seguridad. Las mujeres a menudo tienen que viajar largas distancias para acudir a los servicios de salud; por lo tanto, su "costo de oportunidad" en términos de pérdida de ingresos aumenta cuando necesitan tratamiento. Estas malas condiciones, junto con la mayor carga de trabajo familiar que soportan las mujeres, aumentan la exposición de las mujeres a riesgos relacionados con el trabajo, con inclusión de los relacionados con el estrés y las enfermedades. En su condición de trabajadoras informales, las vendedoras ambulantes y las mujeres comerciantes tampoco están protegidas por la legislación laboral y a menudo no se les aplican medidas formales de protección social, como prestaciones del seguro, baja por discapacidad, permiso por maternidad y prestaciones de desempleo (Lee, 2004).

Es más difícil conseguir datos desglosados por sexo sobre acceso a mercados y otras redes, dado que no figuran en las encuestas estándar. Los estudios de caso de determinadas regiones

o países y los análisis sectoriales de la cadena de valor de género (de participación de las mujeres en las distintas etapas de producción y distribución de un producto particular en relación con los hombres) son una fuente infrutilizada de información para obtener algunas de estas dimensiones importantes.

2.3 Las mujeres como consumidoras

Las mujeres en los países en desarrollo desempeñan una función económica importante como consumidoras: compran alimentos y otros bienes para sus familias, y usan los servicios públicos. Por lo tanto, es posible que todo choque económico que dé lugar a cambios en el precio relativo de productos de primera necesidad y en la prestación de servicios públicos esenciales tenga un impacto diferente en los miembros masculinos y femeninos de la familia.

La contribución de las mujeres a la economía como cuidadoras significa que son las mujeres esencialmente quienes compran bienes que proporcionan sustento al hogar y la familia. 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 alimenticios. Por ejemplo, un cambio en la política económica que suponga un aumento de los precios de los alimentos significa que las mujeres pueden adquirir una cantidad menor de productos alimenticios 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. Collier y Appleton (1995) señalan que los niños del Norte de la India se ven favorecidos respecto a las niñas en términos de asignación de alimentos. Cuando se reducen las cantidades de alimentos disponibles en el hogar, esto puede dar lugar a mayor riesgo de carencias nutricionales y enfermedades para los miembros femeninos.¹²

Si un choque económico deriva de un cambio de la política comercial, tal como un cambio de los aranceles, las mujeres se verán afectadas según sea: (a) la influencia que tenga la política comercial en los precios nacionales de las mercancías importadas; y (b) su grado de exposición a diversos productos importados. En el Módulo 2 se analizan con detenimiento estas repercusiones y se describen los mecanismos de transmisión de los cambios de aranceles al bienestar de las mujeres.

Las mujeres también son consumidoras de servicios públicos. Es probable que un cambio en los ingresos públicos – que puede ser resultado de la reducción o eliminación de aranceles como consecuencia de acuerdos comerciales – tenga efectos específicos de género si afecta al tamaño y la composición del gasto público, por ejemplo, si se recortan servicios públicos. La privatización de servicios públicos llevada a cabo de manera unilateral o en el marco de acuerdos comerciales también puede dar lugar a precios más altos o a la falta de disponibilidad de dichos servicios en áreas remotas donde la prestación de servicios pueda resultar poco rentable.

Es probable que a quien más favorezca la prestación de servicios esenciales – servicios de salud y educación, así como infraestructuras de agua, saneamiento y electricidad – sea a grupos vulnerables (si están debidamente diseñados y orientados). La investigación que tiene en cuenta la

perspectiva de género, sobre todo en los primeros episodios de los ajustes estructurales (véase el Recuadro 2), ha puesto de manifiesto que los recortes del gasto público son más desfavorables para las mujeres que para los hombres (Gladwin, 1991; Elson, 1991). Elson (1991) informó, por ejemplo, de que, en Zambia, los recortes de gasto en salud perjudicaban a las agricultoras que podían dedicar menos tiempo a tareas de cultivo debido a la necesidad de cuidar de familiares enfermos. Las iniciativas de presupuestos con perspectiva de género, promovidas en varios países (véase, por ejemplo, Budlender *et al.*, 2002), pueden ser una herramienta útil para recopilar información sobre los patrones de género en el uso de los servicios públicos y para garantizar que se protege el gasto del sector social, especialmente orientado hacia la promoción de la igualdad de género. Sin embargo, todavía hay pocos datos sobre estas cuestiones.

Recuadro 2

¿Qué son los programas de ajustes estructurales?

Los programas de ajustes estructurales (PAE) son un conjunto de políticas económicas promovidas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) desde principios del decenio de los ochenta como respuesta a la crisis económica sufrida por el África Subsahariana durante el decenio de los setenta. Su objetivo era estimular economías más abiertas y eficientes, e impulsar el crecimiento económico en los países en desarrollo. La adopción de estas políticas era, a menudo, una condición para que esos países obtuviesen préstamos. Los programas de ajustes estructurales generalmente incluían medidas como la liberalización del comercio, la desregulación de los mercados, la privatización de empresas públicas, la reducción del papel desempeñado por el Estado, la reducción de las subvenciones y la flexibilidad del mercado laboral. Los programas de ajustes estructurales reciben cada vez más críticas debido a las dudas que suscita su efecto positivo en el crecimiento económico de los países en desarrollo y las inquietudes sobre sus considerables costes sociales, con inclusión de un aumento del desempleo, recortes en el gasto de bienestar y mayor desigualdad. En 1999, el Banco Mundial y el FMI introdujeron las estrategias de paliación de la pobreza (documentos de estrategia de lucha contra la pobreza) como un nuevo marco para los préstamos en condiciones favorables y alivio de la deuda de los países en desarrollo.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

2.4 Las mujeres como contribuyentes fiscales

Las mujeres y los hombres pagan impuestos. Sin embargo, debido a sus diferentes funciones y responsabilidades económicas, las políticas fiscales suelen afectar de manera diferente a las mujeres y los hombres.

Puede hacerse una distinción entre prejuicios explícitos e implícitos contra las mujeres en la tributación (Stotsky, 1997; Elson 2006; PNUD, 2010). Entre las formas explícitas de prejuicios cabe mencionar casos en que los hombres y las mujeres están sujetos a normas fiscales diferentes. Un ejemplo es la legislación de Marruecos, que acuerda reducciones de impuestos por familiares dependientes a los hombres pero no

a las mujeres (Bouazzaoui *et al.*, 2010, citado en Hui, 2013: 9). Por otro lado, las formas implícitas de prejuicios son el resultado de normas sociales y son más difíciles de identificar; en este caso, la diferencia de trato entre hombres y mujeres no es el resultado de la legislación tributaria, sino de la forma en que se organizan las sociedades. Por ejemplo, en Argentina, Marruecos, México, Sudáfrica y Uganda, las exenciones y deducciones fiscales benefician a los profesionales y trabajadores con empleos formales, que suelen ser varones (Grown y Valodia, 2010).¹³

También se puede establecer otra distinción de género entre impuestos directos e indirectos (véase el Recuadro 3). En el caso del impuesto sobre la renta, por ejemplo, los cambios en el

impuesto sobre la renta tienden a repercutir de manera desproporcionada sobre los hombres, dado que suelen ganar más y poseen más patrimonio. También es importante conocer la forma en que se presentan las declaraciones de impuestos sobre la renta para evaluar el impacto fiscal en función de los géneros: cuando se computan

juntos los ingresos del esposo y de la esposa a efectos fiscales, las mujeres – que suelen ganar menos – pueden decidir abandonar un empleo formal si la pérdida de ingresos es parcialmente compensada por tipos impositivos marginales rebajados (Grown y Valodia, 2010; Tax Justice Network, 2011; Hui, 2013).

Recuadro 3

Impuestos directos e indirectos

Se pueden clasificar los impuestos de varias maneras, según quién los paga, quién soporta su carga final, el grado en que se puede cambiar la carga y otros criterios. La clasificación más común es la de impuestos directos e indirectos.

Los impuestos directos son 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 sobre la renta de las personas físicas gravan normalmente los ingresos de los contribuyentes (ya sean particulares u hogares). Con frecuencia se ajustan para tener en cuenta las circunstancias que pueden afectar a la capacidad de pago, tales como el estado civil, el número y edad de los hijos, etc. Los impuestos directos a menudo son progresivos, lo que significa que el tipo impositivo aumenta junto con los ingresos. Los impuestos directos se pagan a las arcas públicas y no pueden ser trasladados a otra persona o entidad.

Los impuestos indirectos se imponen sobre la producción o el consumo de bienes y servicios o en las transacciones, con inclusión de las importaciones y exportaciones. Entre estos impuestos cabe mencionar los impuestos sobre las ventas, los impuestos sobre el valor añadido (IVA), 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. Se puede aplicar el mismo tipo impositivo a todos los productos gravados; y diferentes artículos (por ejemplo, alimentos y medicamentos) también pueden estar sujetos a tipos diferentes. A veces, algunos bienes básicos están exentos de impuestos sobre la venta para reducir la carga fiscal de los hogares con bajos ingresos. Por el contrario, los impuestos especiales sobre consumos específicos solamente gravan determinadas materias primas o servicios, en particular bebidas alcohólicas, tabaco y combustible para vehículos. Los impuestos indirectos se recaudan a través de un intermediario (por ejemplo, un comerciante) de la persona que soporta la carga del impuesto (por ejemplo, el cliente).

Fuente: Encyclopaedia Britannica [en línea], Taxation, se puede consultar en: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/584578/taxation>.

El impuesto de sociedades también puede tener diferentes efectos sobre los hombres y las mujeres (Barnett y Grown, 2004). Por ejemplo, si hay deducciones para pequeñas empresas, las mujeres pueden beneficiarse en particular, ya que suelen poseer y administrar este tipo de empresas.

Los impuestos indirectos, como el IVA, se basan en el consumo y no en los ingresos. Los grupos de ingresos más bajos – con inclusión de las mujeres – suelen consumir una mayor proporción de sus ingresos que los grupos más ricos; por lo tanto, soportan una mayor incidencia fiscal: es decir, pagan más impuestos como proporción de sus ingresos.¹⁴ Además, como se mencionó en la Sección 2.3 que figura supra, se ha constatado que hombres y mujeres compran diferentes tipos de artículos. Por ejemplo, en el caso de la India, se ha constatado

que los hogares encabezados por mujeres concentran su consumo en artículos tales como alimentos, medicamentos y prendas de vestir, mientras que los hogares encabezados por hombres tienen gastos más altos relacionados con las bebidas, el tabaco y el transporte (Hui, 2013).

Puesto que a menudo no se dispone de datos fiscales separados, el método que se utiliza con mayor frecuencia para evaluar las implicaciones de género en los cambios que se producen en los impuestos directos e indirectos consiste en diferenciar el sexo del cabeza de familia (véase, por ejemplo, Grown y Valodia, 2010). Sin embargo, esto solo se debería considerar como una aproximación general, dado que los miembros del hogar pueden tener ingresos diferentes que no se captan con este método.

Cuadro 2

Funciones económicas de las mujeres y prejuicios de género

Función económica de las mujeres	Prejuicios de género
Trabajadoras y productoras <ul style="list-style-type: none"> • Trabajadoras por cuenta propia o asalariadas • Trabajadoras familiares auxiliares • Trabajadoras familiares no remuneradas • Trabajadoras ocasionales¹⁵ o temporeras 	<ul style="list-style-type: none"> • Segregación laboral a nivel industrial, sectorial y profesional (segregación horizontal) • Segregación vertical • Brecha salarial de género • Concentración en modalidades de trabajo precarias y mal remuneradas (puestos de trabajo a tiempo parcial e informales) • Menos cualificaciones y menos estudios • Disponibilidad de tiempo restringida ("pobreza de tiempo"): las responsabilidades del hogar recaen de manera desproporcionada en las mujeres • Acceso limitado a ingresos y recursos productivos (es decir, crédito, tierras e insumos), así como control limitado de los mismos
Comerciantes <ul style="list-style-type: none"> • Comerciantes informales transfronterizas • Vendedoras y comerciantes ambulantes • Dueñas de microempresas y pequeñas empresas 	<ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones de tiempo para recorrer grandes distancias en busca de mejores oportunidades • Acceso limitado a diferentes modalidades de transporte (por ejemplo, bicicletas), así como control limitado de las mismas • Menor capacidad de negociación • Mayor exposición a la violencia de género y al acoso • Acceso limitado al capital • Mayores riesgos relacionados con la salud • Acceso limitado a medidas formales de protección social • Acceso limitado a servicios de desarrollo empresarial que generalmente están diseñados sin tener en cuenta las necesidades de las mujeres empresarias
Consumidoras <ul style="list-style-type: none"> • Compradoras de alimentos y otros bienes • Usuarias de servicios públicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor exposición a las subidas de los precios de las importaciones • Mayor vulnerabilidad a los recortes del gasto público
Contribuyentes	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor exposición a formas explícitas e implícitas de prejuicios en la tributación • Mayor riesgo de abandono del trabajo como consecuencia de impuestos directos más altos • Mayor exposición a impuestos indirectos sobre el consumo

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Se aplican políticas con repercusiones sobre el comercio en el contexto de estructuras que tienen un componente de género como las que acabamos de describir. Dado que en muchos lugares las mujeres tienen menos recursos que los hombres, les resulta más difícil aprovechar las nuevas oportunidades que brinda el comercio y adaptarse a los cambios generados por las reformas del comercio. El objetivo de esta sección es demostrar que las políticas económicas y las reformas conexas no son neutrales en términos de género. Es preciso prestar atención en la configuración de políticas e intervenciones complementarias, con el fin de mitigar las repercusiones adversas y promover ajustes equitativos de género. En la Sección 5 se describen muchos de los canales en los que interactúan las políticas comerciales con la perspectiva de género. Pero antes, tenemos que explicar con más detalle las

definiciones y mediciones de "igualdad (o desigualdad) de género" (Sección 3), por un lado, y el "comercio" y la "política comercial" (Sección 4), por otro lado.

3 Medidas de igualdad (o desigualdad) de género

En esta sección se proporciona un resumen de varios indicadores que se utilizan en la actualidad para medir la desigualdad de género. Solo nos centramos en indicadores específicos y no examinamos índices agregados,¹⁶ dado que los índices compuestos tienen un uso limitado en los análisis que tienen por objeto desentrañar los múltiples efectos distributivos de los cambios inducidos por el comercio, que es el objetivo de este manual didáctico.

Recuadro 4

Instrumentos internacionales y objetivos relacionados con la igualdad de género

Por Género se entienden las diferencias creadas a nivel social entre hombres y mujeres. Estas diferencias varían de una sociedad a otra, cambian con el tiempo y definen quién tiene poder e influencia sobre qué.

La Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (CEDAW) fue firmada por los gobiernos en 1979, entró en vigor en 1981 y cuenta en la actualidad con 187 Estados Parte. La CEDAW es el primer instrumento jurídicamente vinculante que adopta un enfoque integral para prohibir la discriminación contra la mujer en todos los ámbitos, por lo que se considera que es un logro importante.

La Declaración y Plataforma de Acción de Beijing (BDPfA) fue firmada por 189 gobiernos en 1995. La BDPfA es el primer instrumento jurídico internacional que recoge un plan de acción detallado que establece estrategias destinadas a garantizar la igualdad y derechos humanos plenos para las mujeres en 12 áreas que suscitan preocupación: la pobreza, la educación y formación, la salud, la violencia contra las mujeres, los conflictos armados, la economía, el poder y la toma de decisiones, los mecanismos institucionales para empoderar a las mujeres, los derechos humanos, los medios de comunicación, el medioambiente y las niñas.

El ODM3 es el Objetivo de Desarrollo del Milenio que se centra específicamente en la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres. Este objetivo 3 tiene por objeto "[e]liminar las desigualdades entre los géneros en la enseñanza primaria y secundaria, preferiblemente para el año 2005, y en todos los niveles de la enseñanza antes de finales de 2015". Este objetivo se mide como el porcentaje de escolarización de niñas en comparación con el de niños en educación primaria, secundaria y superior. Los otros tres indicadores añadidos al ODM3 son: la proporción de mujeres alfabetizadas en comparación con los varones, con edades comprendidas entre 15 y 25 años de edad, la proporción de mujeres que tienen un empleo asalariado en el sector no agrícola y la proporción de escaños ocupados por mujeres en los parlamentos nacionales. El ODM3 ha sido objeto de algunas críticas por su interpretación estrecha (principalmente social) de la igualdad de género y del empoderamiento de las mujeres, y por la limitada atención prestada a las repercusiones de los factores económicos sobre el bienestar de las mujeres.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Es importante aclarar la diferencia que hay entre igualdad de género y empoderamiento de las mujeres; los dos conceptos están estrechamente relacionados pero son distintos. La igualdad de género se refiere a la situación de las mujeres en comparación con la situación de los hombres, mientras que el empoderamiento se refiere a si las mujeres tienen capacidad para controlar sus vidas y si tienen opciones y alternativas en la toma de decisiones prácticas y estratégicas. Por ejemplo, se puede empoderar a las mujeres permitiéndoles tomar sus propias decisiones con respecto al uso de sus recursos e ingresos (empoderamiento económico); acceder a estudios de buena calidad (empoderamiento social) y participar 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 son altamente específicas para cada contexto.

3.1 Tres áreas de indicadores de igualdad de género

El Grupo de trabajo del Proyecto del Milenio sobre Educación e Igualdad de Género ha desarrollado un marco operativo útil que distingue tres áreas

de la igualdad de género: (a) las aptitudes, (b) la obtención de recursos y oportunidades y (c) la seguridad (Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, 2005):

- (a) El área de las **aptitudes** abarca 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 toma de decisiones económicas. Generalmente se miden con diferentes indicadores de educación, salud y nutrición.
- (b) El área de la **obtención de recursos y oportunidades** trata de las condiciones que permiten a las personas ganarse un sustento adecuado para ellas y sus familias con la obtención de recursos y activos económicos, y con la toma de decisiones políticas. Las tierras, otros bienes y las infraestructuras son medidas de los activos económicos. En general, se utilizan los ingresos y el empleo como medidas de la obtención de recursos económicos. La participación de las mujeres en puestos directivos y posiciones de liderazgo en cooperativas, empresas y órganos rectores puede ser tomada como un indicador de oportunidades políticas.

- (c) El área 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 personas y comunidades para realizar su potencial. Se puede medir la seguridad con indicadores tales como la prevalencia del delito de violación, el acoso sexual o la trata de mujeres.

En el Módulo 3 se recuerda y se utiliza este marco para esbozar patrones de desigualdad de género que pueden influir en la competencia de las exportaciones de un país.

3.2 Medidas relativas y absolutas de la desigualdad de género

Las desigualdades de género pueden medirse en términos relativos y absolutos.

En términos relativos, la desigualdad de género puede evaluarse de diferentes maneras, entre otras:

Un método consiste en construir una relación de logros de las mujeres en comparación con los hombres que puede ser llamado índice de paridad de género (IPG). Se calcula de la siguiente manera:

$$IPG_i^t = \frac{M_i^t}{H_i^t} \quad (1)$$

donde M_i^t y H_i^t son los valores femeninos y masculinos del indicador i en el tiempo t , respectivamente. Generalmente se utiliza el IPG para medir el acceso relativo de hombres y mujeres a la educación; por ejemplo, se pueden computar índices de paridad de género para las tasas de escolarización, las tasas de finalización de estudios y

las tasas de alfabetización. El IPG de las tasas de escolarización, por ejemplo, se calcula dividiendo la tasa de escolarización femenina por la tasa de escolarización masculina para un nivel determinado de educación. Un IPG de 1 indica que hay paridad entre los sexos. Un IPG que varía entre 0 y 1 indica una desventaja para las mujeres.¹⁷

Un segundo enfoque es calcular la brecha relativa como la diferencia entre el número de hombres y mujeres de un determinado indicador (por ejemplo, las tasas de alfabetización, las tasas de empleo, etc.), que en porcentaje es el resultado de la siguiente fórmula:¹⁸

$$\text{Brecha relativa}_i^t = \frac{H_i^t - M_i^t}{H_i^t} * 100 \quad (2)$$

donde H_i^t y M_i^t se definen como figura *supra*. También se puede medir la brecha relativa en términos de salarios y, en este caso, se refiere generalmente a la brecha salarial de género (o brecha de remuneración de género). Esta medida relativa de la desigualdad de género ha sido objeto de muchos estudios, especialmente con respecto a los efectos del comercio que tienen un componente de género. En el Módulo 2 se explican los mecanismos de transmisión del comercio al género y la brecha salarial de género. Para establecer el contexto de ese análisis, véase el Recuadro 5, que presenta una descripción detallada de la brecha salarial de género.

En términos absolutos, se puede calcular la desigualdad de género como la diferencia absoluta entre el número de hombres y mujeres en una esfera determinada de sus vidas económicas y sociales (por ejemplo, la escolarización); se calculará restando el número de mujeres del número de hombres.

Recuadro 5

Brecha salarial de género

La brecha salarial de género es una medida relativa de la desigualdad de género en los ingresos. Es la diferencia entre el salario medio masculino y femenino expresada como un porcentaje del salario medio masculino. En la ecuación (2) que figura más arriba, el indicador i representa, por lo tanto, los salarios medios. En este sentido, la brecha salarial de género indica la desventaja o ventaja que tienen las mujeres en términos de ingresos medios de los hombres. Por ejemplo, una brecha salarial de género del 30 por ciento indica que las mujeres ganan un 30 por ciento menos que los hombres y que, por tanto, están en posición de desventaja; una brecha salarial de género de -10 por ciento indica que las mujeres ganan un 10 por ciento más que los hombres y que, por tanto, están en posición de ventaja. Esta es la brecha salarial de género total observada, que la literatura especializada generalmente denomina "brecha salarial de género pura".

Sin embargo, para entender plenamente lo que es la brecha salarial de género y cómo medirla, se necesitan otras aclaraciones. Los investigadores y analistas utilizan y miden la brecha salarial de género de diferentes maneras según la finalidad de su estudio y la disponibilidad de datos. Esta explicación intenta brindar al lector algunas aclaraciones siguiendo dos pasos.

Recuadro 5

Brecha salarial de género

El primer paso es identificar la composición de la brecha salarial de género o la clase de medida de los salarios que se quiere usar. Generalmente, si se dispone de datos, la mejor medida que se puede utilizar serían los salarios por hora. Dado que las mujeres trabajan menos horas que los hombres, la utilización de salarios mensuales o semanales podría sesgar (e inflar) la brecha salarial de género. La utilización del salario por hora no solo tiene más sentido en términos estadísticos, porque corregimos la brecha salarial de género por horas trabajadas, sino que también puede revelar las mejoras reales que han conseguido las mujeres en el mercado de trabajo.

El segundo paso es descomponer las diferencias salariales de género puras en un componente explicado y otro sin explicar (o residual). El componente explicado es aquella parte de la brecha salarial de género que puede ser explicada por factores que influyen en los salarios de los trabajadores y que son distintos de las horas trabajadas, entre otros: las variables de capital humano, como los estudios, experiencia, profesión y situación sindical. El componente sin explicar o residual indica la porción de la brecha salarial de género que permanece sin explicar después de este ejercicio y que se atribuye a la discriminación de género o a variaciones del mercado de trabajo que son difíciles de explicar. Por ejemplo, la segregación del mercado de trabajo desempeña un papel importante en la brecha salarial de género. En un estudio sobre Madagascar (Nicita, 2006), por ejemplo, se constató que la industria textil contrataba por igual hombres y mujeres cualificados cuando se expandía y pasaba a ser competitiva en el plano internacional. Sin embargo, mientras que los hombres conseguían puestos altamente cualificados y mejor remunerados, las mujeres se concentraban en los nodos más bajos de la producción textil. Como consecuencia, aumentó la brecha salarial de género. Se han desarrollado diferentes técnicas estadísticas para descomponer las diferencias salariales de género en sus partes explicada y sin explicar (véase, por ejemplo, Juhn y Murphy, 1989, o la descomposición de Blinder-Oaxaca de 1973).

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Parece ser que las proporciones de mujeres comparadas con las de hombres, en las que se basa el primer método, son las que más se utilizan para medir las disparidades de género. Sin embargo, es importante ser consciente de los inconvenientes de esos indicadores. Un problema que presentan las proporciones es que se pueden dar algunos casos en los que una proporción de uno que indique paridad de género sea engañosa. Por ejemplo, Klasen (2004) observó que la proporción de una tasa de 1 en las tasas de mortalidad infantil en realidad sería un ejemplo de prejuicio de género a favor de los hombres en lugar de ser un ejemplo de igualdad de supervivencia, ya que es bien sabido que las mujeres disfrutaban de una ventaja de supervivencia biológica sobre los varones en la infancia. Una limitación más grave aún es que las proporciones no dicen nada sobre el contexto en el que ocurre el cambio y la dirección que toman sus distintos componentes. Para una interpretación exacta de los cambios en las proporciones, es preciso disponer de información sobre los datos utilizados para interpretar las distintas medidas. Tomando como ejemplo la proporción que hay entre los salarios de hombres y mujeres, los aumentos en los porcentajes de los salarios de las mujeres en comparación con los de los hombres no se derivan necesariamente de una subida de los salarios femeninos, sino que pueden ser resultado, por ejemplo, de una bajada de los salarios masculinos, mientras que los

salarios de las mujeres permanecen constantes, o de una bajada de los salarios femeninos y masculinos, en la que los salarios masculinos bajan más rápido. Sin información complementaria, el investigador no podrá decir nada sobre si las mejoras en las proporciones reflejan subidas de los salarios de las mujeres (efecto buscado) o bajadas de los salarios de los hombres (efecto no buscado). Por lo tanto, una correcta interpretación de las proporciones requiere que se analicen las tendencias de los indicadores subyacentes.

A diferencia de las medidas relativas, las medidas absolutas utilizan un umbral fijo que sirve de referencia para medir los resultados. Por ejemplo, la mortalidad materna se mide teniendo en cuenta el índice de referencia de máximo rendimiento, es decir, el país con la tasa de mortalidad más baja.

3.3 Disponibilidad y calidad de los datos desglosados por sexo

Las mejores fuentes de datos desglosados por sexo son las encuestas de hogares y encuestas de población activa. Mientras que las encuestas de hogares proporcionan amplia información sobre las condiciones de vida de la familia, así como datos sobre la edad, el estado civil, el papel en la familia, el nivel de estudios, la situación laboral, los ingresos y los gastos de cada miembro del hogar; las encuestas de población activa

se concentran en las estadísticas del mercado de trabajo (que también pueden ser recabadas por las encuestas de hogares), tales como los salarios, las horas trabajadas y la afiliación sindical de las personas. Normalmente, las oficinas nacionales de estadística diseñan y llevan a cabo las encuestas de hogares y de población activa, aunque hay algunas encuestas patrocinadas por organizaciones internacionales (como la Encuesta Permanente sobre las Condiciones de Vida (EPCV) del Banco Mundial). Este módulo no tiene por objeto enunciar todas las fuentes disponibles de datos desglosados por sexo, pero nos gustaría tranquilizar al lector acerca de la cuestión de la falta de uniformidad de los datos planteada en la Sección 2. A pesar de la parquedad de datos y la falta de normalización entre países, que podrían restringir la capacidad de elaborar indicadores de género adecuados para su uso en iniciativas de investigación y políticas con conciencia de género, los países en desarrollo están reforzando su capacidad para elaborar fuentes válidas de estadísticas desglosadas por sexo. Cabe esperar que, en pocos años, dispondremos de mejores datos, tanto en términos de cantidad como de calidad, en todas las áreas de desigualdad de género. Hasta el momento, el problema de la disponibilidad de datos es más agudo en algunas áreas que en otras (y en algunas regiones en desarrollo más que en otras). El área de la capacidad contiene el

mayor número de indicadores comparables entre países. Sin embargo, se dispone de muy pocos indicadores fiables en el área de la seguridad, y las lagunas de datos también son frecuentes en el área de las oportunidades económicas. Por ejemplo, el reciente informe sobre los progresos en las estadísticas de *Mujeres del mundo* (ONU DAES, 2010) muestra que la mayoría de los países del África Subsahariana y Asia Meridional no tienen datos sobre la proporción de mujeres que tienen trabajos asalariados no agrícolas, y tienen aún menos información sobre los ingresos relativos de las mujeres.

Además, un problema frecuente que presentan muchas estadísticas de países con bajos ingresos, sobre todo en el área del empleo, es que carecen del nivel de desglose sectorial (en la agricultura, así como en la manufactura) que se utiliza comúnmente en las clasificaciones comerciales. Esto socava la capacidad de llevar a cabo evaluaciones integrales de las repercusiones de género de la liberalización del comercio, por ejemplo. Otras limitaciones más generales que tienen las encuestas de hogares y de población activa en la actualidad son la irregularidad con que informan sobre aspectos cualitativos del trabajo, tales como las condiciones del lugar de trabajo, las prestaciones, las jornadas de trabajo y los ingresos.

Recuadro 6

La categoría de los hogares encabezados por mujeres

Frecuentemente se recaban datos desglosados por sexo con arreglo a la distinción entre hogares encabezados por mujeres y hogares encabezados por hombres. Con frecuencia, estos datos son las únicas fuentes disponibles para llevar a cabo un análisis con conciencia de género; sin embargo, hay que ser cautos al utilizarlos.

Los hogares encabezados por mujeres pueden comprender diferentes situaciones: hogares unipersonales, hogares donde el único adulto es una mujer u hogares en los que hay dos adultos – un hombre y una mujer – y la mujer es el cabeza de familia. Además, las mujeres pueden encabezar un hogar de forma regular o temporal si su pareja masculina solo está temporalmente ausente.

Tradicionalmente, se considera que el cabeza de familia es la persona económicamente responsable del hogar y que toma decisiones al respecto. Sin embargo, este concepto pierde su relevancia en circunstancias en que ambos cónyuges o las parejas proporcionan apoyo económico a la familia y ambos tienen responsabilidades y toman decisiones en el seno del hogar. La suposición de que el adulto masculino del hogar es, por defecto, el cabeza de familia es engañosa y puede distorsionar los hechos, aunque se ha utilizado con bastante frecuencia esa suposición en los análisis de género.

Utilizar diferentes criterios para identificar al cabeza de familia repercute en la manera en que se asocian diferentes tipos de hogares a diferentes tasas de pobreza. Por ejemplo, los datos de Panamá, basados en la EPCV de 1997, distinguen tres tipos diferentes de hogares encabezados por mujeres, a saber: (a) los hogares de los que las mujeres informaron que eran el cabeza de familia; (b) los hogares donde las mujeres se definieron como "potenciales" cabezas de familia, dado que no había en ellos hombres adultos; y (c) los hogares en los que una mujer trabajaba más de la mitad del total de horas de trabajo de ese hogar. Según el análisis, la superposición de las tres categorías de hogares era baja y las tasas de pobreza correspondientes eran diferentes: el 29 por ciento de hogares encabezados por mujeres, según declaración de las propias mujeres; el 23 por ciento de hogares "potencialmente" encabezados por mujeres; y el 21 por ciento de hogares que dependían principalmente del trabajo de una mujer.

Fuente: DAES (2010).

3.4 Indicadores de género para el empleo, los ingresos y los activos

En el resto de esta sección se analizan los puntos fuertes y débiles de algunas variables seleccionadas en el área de las oportunidades económicas, que son los indicadores más utilizados en los estudios de la relación entre el género y el comercio. Sin embargo, otros indicadores de bienestar, tales como el nivel de estudios o el estado de salud, también son relevantes para entender las interacciones entre las diferencias de género y los cambios comerciales. Se invita al lector a consultar fuentes como Buvinic *et al.* (2008) para obtener una extensa lista y un examen integral de todos los indicadores que han utilizado las Naciones Unidas y otros organismos especializados para monitorear la igualdad de género a nivel mundial. Las Naciones Unidas también han compilado un "conjunto mínimo" de 52 indicadores de género en diferentes áreas, con inclusión de la estructura económica y la salud, y han creado un directorio de Recursos de las Naciones Unidas en materia de Género y Asuntos de la Mujer que los lectores interesados pueden explorar.¹⁹

Se pueden utilizar varios indicadores para captar la desigualdad de género en el ámbito de las oportunidades económicas (véase el Cuadro 3 donde se presenta un resumen de estos indicadores). En el caso del trabajo remunerado, entre esos indicadores figuran la participación de la población activa, la participación femenina en el empleo remunerado no agrícola y el desempleo. En el caso del trabajo no remunerado, entre los indicadores cabe mencionar las cuotas masculinas y femeninas de tiempo no de mercado dedicado a los cuidados. Los indicadores que captan las condiciones del trabajo, y su desempeño, son las cuotas masculinas y femeninas en el empleo vulnerable, la segregación profesional y los ingresos que tienen los hombres y las mujeres. Otros indicadores relativos a la obtención de recursos pueden consistir, entre otros, en el derecho a la propiedad de la mujer y su control de los activos productivos, como las tierras o la vivienda. A continuación se examinan de manera más detenida algunos de estos indicadores.

(a) La **tasa de participación en la población activa** es uno de los indicadores más utilizados en materia de desigualdad de género en el trabajo remunerado. La tasa mide el número de personas en la población activa como porcentaje de la población en edad de trabajar y, por lo general, se desglosa por sexo y edad. Incluye tanto a quienes tienen trabajo, como a quienes están desempleados pero buscan trabajo. Por lo general, se entiende por

"personas en edad de trabajar" a las personas con edades comprendidas entre 15 y 64 años. No obstante, esta medida no dice nada acerca de la calidad del trabajo y no da ninguna indicación sobre si las mujeres entran en el mercado de trabajo remunerado por elección propia o por necesidad. Una mayor participación de las mujeres en la población activa remunerada puede reflejar que las mujeres han optado libremente por aprovechar nuevas oportunidades, pero también puede representar una "venta urgente" de trabajo para aquellas mujeres que se ven obligadas a aceptar puestos de trabajo como consecuencia de la caída de ingresos de otros miembros del hogar. Otro posible inconveniente está relacionado con el hecho de que los datos de participación en la población activa podrían omitir el conteo de trabajadores que solo trabajan algunas horas o que lo hacen en sus hogares. Este tipo de trabajos los suelen desempeñar con mayor frecuencia las mujeres que los hombres.

- (b) La **participación femenina en el empleo remunerado no agrícola** se calcula dividiendo el número de mujeres que tienen trabajos remunerados no agrícolas por el número total de personas que tienen trabajos remunerados en el sector no agrícola, y se utiliza para vigilar el progreso en la consecución del ODM3. Un problema es que, en muchos países, especialmente en Asia Meridional y en el África Subsahariana, el empleo asalariado no agrícola representa solo una pequeña parte del empleo total. Además, esta medida no tiene en cuenta la calidad del trabajo. Por ejemplo, no revela los diferentes tipos de empleo asalariado no agrícola, algunos de los cuales (por ejemplo, los servicios domésticos) pueden ser peores que el trabajo agrícola en términos de ingresos o protección social. Si el aumento de la proporción de mujeres que tienen trabajos precarios y poco productivos es lo que impulsa el aumento del empleo no agrícola femenino, no se debería, evidentemente, interpretar este dato como emancipador para las mujeres.
- (c) El **trabajo no remunerado** está clasificado por el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas de 1993 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 que no sean de mercado, como la producción agrícola para el consumo familiar y la renta imputada a las viviendas ocupadas por sus propietarios; y (c) las empresas familiares que producen para el

mercado en las que más de un miembro del hogar tiene un trabajo no remunerado. Un indicador de las brechas de género en el trabajo no remunerado podría ser la proporción de horas de trabajo femenino por semana dedicadas a un trabajo no remunerado en comparación con las horas de trabajo masculino por semana dedicadas a un trabajo no remunerado. Una proporción mayor de 1 significaría que las mujeres hacen más este tipo de trabajo que los hombres. Como ya se ha mencionado en esta Sección, cada vez se recaban más datos de uso del tiempo, que son esenciales para interpretar el indicador de las brechas de género en el trabajo no remunerado, en los países en desarrollo. Sin embargo, estos datos no están, lamentablemente, disponibles de manera regular y rara vez se actualizan de manera periódica.

- (d) Las **tasas de desempleo**²⁰ desglosadas por sexo son importantes indicadores del desempeño del mercado de trabajo en los países industrializados, pero son mucho menos útiles en las economías de bajos ingresos, donde la mayoría de la población tiene un trabajo informal o por cuenta propia. El desempleo tiene diferentes significados en los países que tienen un seguro de desempleo, en comparación con aquellos que no lo tienen. En estos últimos, la mayoría de la gente no puede permitirse el lujo de estar desempleada. Este es el caso de la mayoría de los países de las regiones menos desarrolladas donde el desempleo visible puede ser bajo, pero a menudo está enmascarado como una forma de subempleo. Además, es posible que los trabajadores desalentados dejen de buscar trabajo y, por lo tanto, estén excluidos del recuento de la tasa de desempleo. Ambos efectos, de subempleo y de trabajadores desalentados, posiblemente tengan patrones de género diferenciados en cada país, e incluso en el seno de los países.
- (e) La **segregación profesional** (es decir, la separación de mujeres y hombres en diferentes

profesiones) puede reflejar la diferencia de oportunidades que se proponen a los trabajadores y a las trabajadoras, y puede ser útil para captar la rigidez de las jerarquías profesionales y de las promociones laborales para las mujeres. La segregación profesional se suele medir por el índice de disparidad (ID). Este índice puede variar de 0 (sin segregación, lo que implica un porcentaje igual de mujeres en cada profesión) a 1 (segregación máxima, lo que implica que todas las trabajadoras tienen profesiones en las que no hay trabajadores masculinos) y se mide como la suma de la diferencia absoluta de distribución de mujeres y hombres en las distintas profesiones. Se calcula de la siguiente manera:

$$ID = \frac{1}{2} \sum \left| \frac{H_i}{H} - \frac{M_i}{M} \right| \quad (3)$$

H_i es el número de hombres en la profesión i , H es el número de hombres en la población activa, M_i es el número de mujeres en la profesión i , y M es el número de mujeres en la población activa. El resultado del índice se puede interpretar como el porcentaje de trabajadores que tendrían que cambiar de trabajo para obtener una distribución equitativa del empleo. El índice de disparidad no mide la discriminación en sí misma, sino más bien la tendencia de los mercados de trabajo a estar segmentados por género. Otro inconveniente relacionado con la disponibilidad de los datos es que la segregación profesional puede no abarcar el empleo informal.

Una buena fuente de datos sobre la segregación profesional es la base de datos de la OIT SEGREGAT, que contiene estadísticas de empleo por profesiones detalladas por sexo (véase el Recuadro 7). Aunque se proporciona información sobre el empleo de más de 80 países desarrollados y en desarrollo, los datos no siempre son comparables entre países y momentos concretos debido a las diferencias en las fuentes de datos, la cobertura de los datos y las clasificaciones nacionales utilizadas en los países.

Recuadro 7

Base de datos SEGREGAT de la OIT

La base de datos SEGREGAT de la OIT recoge información sobre el empleo desglosada por sexo en el nivel profesional de tres dígitos. Se presentan estadísticas en diferentes clasificaciones profesionales en función de cómo se recopilan los datos por cada país; sin embargo, en el caso de la mayoría de los países, la información sobre el empleo está disponible en el nivel profesional de tres dígitos de CIUO-88.²¹ Se determina el empleo en función del número total de personas empleadas y en busca de empleo (dependiendo de la fuente de información de cada país) en una profesión específica.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

- (f) Los **ingresos** son un factor clave que afecta a la desigualdad de oportunidades económicas. La brecha salarial de género entra en esta categoría y, como se mencionó anteriormente, refleja las desigualdades que afectan casi siempre a las mujeres. En particular, los ingresos de las mujeres tienden a ser más bajos que los de los hombres debido a la segregación profesional en los puestos peor remunerados o a la discriminación directa en los ingresos. Sin embargo, la brecha salarial también puede reflejar decisiones personales: las mujeres a menudo están dispuestas a aceptar salarios más bajos como resultado de unas aspiraciones menos ambiciosas en términos de ingresos. Una de las principales desventajas de la brecha salarial de género es que pocos países proporcionan datos sobre los ingresos desglosados por sexo. Cuando existen, la mayor parte solo reflejan el trabajo no agrícola y, a menudo, solo en el sector manufacturero formal. Por ejemplo, no se suele disponer de información precisa sobre la remuneración del empleo informal. La comparabilidad de los datos salariales entre países se ve afectada, además, por la inclusión o exclusión de la remuneración de horas extraordinarias, primas, pagos en especie y otras prestaciones, así como la unidad de tiempo utilizada. En la mayoría de los casos, los datos sobre los ingresos hacen referencia a los ingresos medios por mes, lo que complica aún más la comparación entre los salarios masculinos y femeninos cuando no se tienen datos sobre las horas de trabajo, ya que las mujeres suelen trabajar diferentes horas que los hombres. La restricción de datos sobre los salarios desglosados por género es un problema grave que socava el análisis de las tendencias con el transcurso del tiempo y entre países.
- (g) **Distribución de activos:** En las sociedades agrícolas, la obtención de activos, como las tierras y el crédito, puede ser más relevante como indicador de la igualdad de género que los salarios y el empleo (según señala Agarwal, 2003). Sin embargo, los datos desglosados por sexo sobre la distribución de la propiedad de las tierras y la vivienda o la obtención de crédito son aún más irregulares que los datos sobre los salarios. En África y Asia, la mayor parte de la información sobre la distribución de la propiedad de la tierra por género procede de encuestas de hogares dispersas. Algunas de las Encuestas Permanentes sobre las Condiciones de Vida llevadas a cabo por el Banco Mundial incluyen preguntas sobre la propiedad individual de las tierras, pero la frecuencia es baja. Aun cuando se dispone de datos jurídicos sobre el derecho de las mujeres a las tierras, los títulos de la vivienda o la obtención de crédito, no son suficientes para evaluar si tienen control sobre dichos recursos en la práctica, debido a las presiones y las convenciones sociales. Se han puesto en marcha iniciativas para apoyar la revisión de la definición de productor agrícola en los censos agrícolas con el fin de permitir la recopilación de datos que reflejen la posibilidad de propiedad múltiple de la tierra y la toma de decisiones múltiple en los hogares rurales (FAO, 2010). Este es un paso prometedor, pero, por el momento, las evaluaciones de la igualdad de género en las economías basadas en la agricultura siguen siendo difíciles.

Cuadro 3

Resumen de los indicadores de género en el empleo, los ingresos y los activos

Indicador	Categoría	Área	Descripción	Puntos fuertes	Puntos débiles
Índice de población económicamente activa (IPEA)	Trabajo asalariado	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$IPEA_i^t = \frac{NEG_i^t + D_i^t}{POB_i^t} * 100$ <p> NEG_i^t = número de empleados de género i en el momento t D_i^t = número de desempleados que buscan empleo de género i en el momento t POB_i^t = población en edad de trabajar de género i en el momento t </p>	<ul style="list-style-type: none"> El indicador más utilizado de la desigualdad de género en el trabajo remunerado Disponibilidad de los datos 	<ul style="list-style-type: none"> No hay datos sobre la calidad del trabajo No se tiene en cuenta a los trabajadores que solo trabajan algunas horas o a los trabajadores domésticos
Porcentaje de mujeres en empleos remunerados fuera del sector agrícola (FPNAE)	Trabajo asalariado	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$FPNAE^t = \frac{FNAE^t}{NAEMP^t} * 100$ <p> $FNAE^t$ = número de mujeres en empleos remunerados fuera del sector agrícola en el momento t $NAEMP^t$ = número total de personas con empleo remunerado fuera del sector agrícola en el momento t </p>	<ul style="list-style-type: none"> Vigila los avances del ODM₃ 	<ul style="list-style-type: none"> No capta la calidad del trabajo En los países en desarrollo, el trabajo remunerado fuera del sector agrícola solo representa una pequeña fracción del empleo
Relación de trabajo doméstico (RTD)	Empleo no remunerado	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$RTD^t = \frac{DM^t}{DH^t}$ <p> DM^t = horas por semana que las mujeres dedican a tareas del hogar en el momento t DH^t = horas por semana que los hombres dedican a tareas del hogar en el momento t </p>	<ul style="list-style-type: none"> Explica la parte del trabajo doméstico que recae de manera desproporcionada sobre las mujeres 	<ul style="list-style-type: none"> No es fácil obtener encuestas de uso del tiempo, que pocas veces están actualizadas
Tasas de desempleo (TD)	Trabajo remunerado y no remunerado	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$TD_i^t = \frac{D_i^t}{NEG_i^t + D_i^t}$ <p> D_i^t y NEG_i^t como figura <i>supra</i> </p>	<ul style="list-style-type: none"> Indicador importante del empleo y el desempleo, sobre todo en países desarrollados 	<ul style="list-style-type: none"> No tiene en cuenta los trabajadores por cuenta propia, trabajadores con subempleo o los que trabajan en el sector informal
Índice de disparidad (ID)	Segregación profesional	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$ID = \frac{1}{2} \sum \left \frac{H_i}{H} - \frac{M_i}{M} \right $ <p> H_i = proporción de hombres que desempeñan la profesión i M_i = proporción de mujeres que desempeñan la profesión i H = número de hombres que forman parte de la población activa M = número de mujeres que forman parte de la población activa </p>	<ul style="list-style-type: none"> Mide la distribución de profesiones entre géneros 	<ul style="list-style-type: none"> No se trata exactamente de una medida de la discriminación Disponibilidad de los datos No tiene en cuenta el empleo informal
Brecha salarial de género (BSG)	Ingresos	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$BSG = \frac{S_h^t - S_m^t}{S_h^t} * 100$ <p> S_h^t = salarios (por hora) de los hombres en el momento t S_m^t = salarios (por hora) de las mujeres en el momento t </p>	<ul style="list-style-type: none"> Transmite el grado de discriminación de género en los salarios cuando se controlan con precisión las variables de capital humano 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilidad de los datos Puede no captar la desigualdad de género en las economías basadas en la agricultura
Distribución de activos	Obtención de recursos	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)		<ul style="list-style-type: none"> Medida más exacta de la desigualdad de género para las economías agrícolas 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilidad de los datos

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

4 Comercio: Definición y medición

En la sección anterior, hemos visto que se pueden definir y medir las (des)igualdades de género de diversas maneras. En esta sección se analiza el concepto de "comercio"; su objetivo es aclarar lo que identificamos como comercio y cómo se puede medir. De hecho, solo examinando la literatura especializada sobre comercio y género, se puede constatar que existen muchas interpretaciones diferentes del comercio según el propósito del estudio, y que el uso de una medida u otra a veces puede conducir a conclusiones muy diferentes. Por lo tanto, es importante ser claro acerca de qué medida del comercio se está utilizando y ser conscientes de que la validez de las afirmaciones depende de la elección del indicador. En el resto de este manual didáctico, también utilizaremos el término "comercio" para referirnos a fenómenos diferentes. Pero antes de explicar qué entendemos por comercio, conviene primero hacer algunas distinciones primordiales y esclarecer los diferentes niveles de análisis involucrados.

4.1 Algunas distinciones preliminares

En primer lugar, es importante distinguir entre "comercio" y "política comercial". Por "comercio" se entiende el flujo internacional de bienes y servicios, o el intercambio de bienes y servicios a través de fronteras internacionales. Por "política comercial" se entienden las leyes, reglamentos y requisitos que inciden en el comercio. Ambos conceptos merecen un examen más detenido

4.1.1 Comercio

Al evaluar la relación entre comercio y género, se tienen frecuentemente en cuenta dos aspectos estructurales del comercio, juntos o por separado: el grado de apertura comercial de una economía y los patrones de transformación estructural en la composición del comercio.

(a) Apertura comercial

La primera cuestión – la apertura comercial, o más precisamente, la "apertura comercial en la práctica" – indica el grado de integración de un país en la economía mundial. En otras palabras, la apertura comercial mide la importancia de las transacciones internacionales en relación con las actividades nacionales y generalmente se mide por los volúmenes comerciales reales en un período concreto de tiempo. Entre los indicadores específicos, figuran tanto las exportaciones como

las importaciones, o ambas;²² que se pueden registrar en términos absolutos o como porcentaje del producto interior bruto (PIB) de un país.

Es preciso mantener la diferenciación entre la apertura comercial "en la práctica" y la noción de la "apertura política", aunque estén relacionadas (véase el Cuadro 4). La apertura política depende de la existencia y el alcance de las medidas destinadas a restringir o aumentar el comercio (McCulloch *et al.*, 2001), un tema que se examina a continuación en el epígrafe "política comercial". Algunos de los indicadores más comúnmente utilizados incluyen niveles de aranceles medios simples o ponderados en función del comercio, aranceles recaudados, tasa efectiva de protección, obstáculos no arancelarios y varios índices compuestos. La apertura en la práctica no está ligada necesariamente a la apertura política del comercio, dado que también puede ser resultado de factores ajenos a la política, como el tamaño del país, la dotación de recursos naturales y otros determinantes de la ventaja comparativa²³ (McCulloch, 2001). Por esta razón es importante reconocer la diferencia entre las dos medidas. Puede ocurrir que los gobiernos no sean capaces de determinar o controlar la apertura en la práctica. El aumento o la reducción de las importaciones y exportaciones no es necesariamente resultado de las políticas. La geografía, el tamaño y los ingresos son determinantes importantes del sector externo de un país también. Por ejemplo, el comercio en general representa una proporción mucho mayor del PIB en los países pequeños que en los países grandes. Los países que están abiertos en la práctica pueden no estar abiertos en términos políticos y viceversa. Además, puede ocurrir que la política comercial no dé lugar a los resultados comerciales deseados por varios motivos. Entre ellos, infraestructuras físicas limitadas (tales como puertos y carreteras), débil capacidad productiva y falta de recursos y medidas para estimular su desarrollo, mercados distorsionados, acceso restringido a la información y los recursos productivos, etc. La mayoría de estos obstáculos afectan en particular a las mujeres vulnerables. Examinaremos este punto con más detenimiento en los próximos módulos, en concreto en el Módulo 3. También pueden existir obstáculos a nivel internacional (y que están fuera del control del gobierno de un país), como cuando el acceso a los mercados está restringido por los interlocutores comerciales, la volatilidad de los precios mundiales de la principal exportación del país es alta, o aumenta la competencia con otros países.

Cuadro 4

Medidas de la apertura comercial

Apertura en la práctica	
Medida	Definición
Volumen de exportaciones o importaciones	Volumen (en términos de cantidad o valor) de las exportaciones o las importaciones en un momento específico de tiempo, generalmente un año.
Comercio total	Suma de las exportaciones y las importaciones en un momento específico en el tiempo.
Cuota del comercio	Relación entre las exportaciones (y las importaciones) y el PIB de un país en la divisa nacional: $\text{Comercio} = \frac{\text{Exp (+Imp)}}{\text{PIB}}$ A veces no se incluyen las importaciones, dependiendo de la finalidad del análisis.
Cuotas del comercio ajustadas	Relación entre las exportaciones y las importaciones, y el PIB del país en paridad de poder adquisitivo (PPP). Esta medida es útil para corregir los diferentes precios de bienes comerciables y no comerciables en países que se encuentran en diferentes etapas de desarrollo.
Tasa de crecimiento de las exportaciones/importaciones, cuota de comercio/comercio total	Cambio de un momento puntual al siguiente (generalmente un año) del correspondiente indicador.
Apertura política	
Medida	Definición
Aranceles medios (simples o ponderados en función del comercio)	Los aranceles medios simples se calculan sumando todos los aranceles y dividiéndolos por el número de categorías de importación. El promedio simple tiende a exagerar la protección; por lo tanto, se utiliza el promedio ponderado – calculado asignando como ponderación a cada arancel, el valor de las importaciones en la correspondiente categoría – para resolver este problema. Sin embargo, esto puede conducir al problema opuesto, el de infravalorar la protección, ya que, por ejemplo, los aranceles muy prohibitivos estarán infrarrepresentados.
Tasa efectiva de protección	Teniendo en cuenta los efectos de los aranceles en los insumos de la producción, así como en la producción, la tasa efectiva de protección estima cómo la estructura arancelaria de un país protege el valor añadido de las industrias en las diferentes etapas de producción. La idea es que la protección efectiva de un bien es igual a la suma de protección aplicada a sus componentes.
Cuotas de aranceles recaudados	Los aranceles recaudados, definidos como la cuota de los derechos de aduana realmente recaudados, son uno de los indicadores más directos de las restricciones al comercio. Pritchett y Sethi (1994) documentaron la amplia divergencia entre las tasas recaudadas y las tasas arancelarias oficiales, y sostuvieron que sería más adecuado utilizar las tasas recaudadas como aranceles “reales”. Es probable que la importancia de este indicador dependa de los factores que causan la divergencia entre las dos tasas.
Alcance de las restricciones cuantitativas u otras medidas no arancelarias	Otra medida es el porcentaje de mercancías comprendidas en las restricciones cuantitativas (contingentes) u otros obstáculos no arancelarios, tales como subvenciones a la exportación o incentivos a la importación.

Fuente: Basado en las definiciones de Edwards (1993) y McCulloch *et al.* (2001).

Una medida ideal de la apertura de un país sería un índice que incluyese todas las medidas que distorsionan el comercio internacional. Los investigadores han tratado de elaborar varios índices de restricción del comercio (Leamer, 1988; Sachs y Warner, 1995; Kee *et al.*, 2006, etc.) y de clasificar los países según ellos, pero el consenso emergente es que estos índices tienen importantes deficiencias.

(b) Composición estructural del comercio

Al evaluar la posición comercial de un país, es importante ir más allá de una evaluación de la apertura comercial y explorar algunos aspectos estructurales o cualitativos del comercio exterior

del país. Dos aspectos importantes en este sentido son el grado de concentración/diversificación de la exportación y la intensidad tecnológica del comercio exterior de un país. Ambos pueden tener importantes ramificaciones de género. Por ejemplo, un aumento de exportaciones que utilizan mucha mano de obra con baja intensidad tecnológica, como las prendas de vestir o la manufactura ligera de ensamblaje, a menudo va acompañado de un aumento del empleo asalariado femenino en el sector formal. Varios estudios de caso nacionales realizados por la UNCTAD (por ejemplo, sobre Lesotho y Angola) evalúan las ramificaciones de género de los cambios estructurales en la producción y el comercio.

Se capta el grado de concentración/diversificación del comercio exterior de un país a través de diferentes medidas, entre otras: el número de productos que comercializa un país a nivel internacional (una medida muy simple de diversificación); los índices de concentración, que muestran de qué manera las exportaciones y las importaciones de distintos países o de un grupo de países están concentradas en un número limitado de productos o distribuidas de manera más dispersa entre una serie de productos; y el índice de diversificación, que revela la magnitud de las diferencias entre la estructura del comercio del país o grupo de países y el promedio mundial.²⁴ Las medidas de intensidad tecnológica juntan y clasifican mercancías por contenido tecnológico.²⁵

Antes de pasar a considerar el segundo término – la política comercial – es importante recordar que existen medidas del comercio estáticas y dinámicas. Las medidas estáticas indican el estado del comercio en un momento específico, como la cantidad de volumen de exportaciones de un país en un año determinado y expresan el nivel de integración de un país. Las medidas dinámicas del comercio identifican los cambios en el comercio con el transcurso del tiempo, como la tasa de crecimiento de las exportaciones. Los cambios en el comercio pueden ser resultado de las reformas del comercio, pero también pueden reflejar cambios en los precios cuando los flujos comerciales (es decir, las exportaciones e importaciones) se miden en valores, o cambios en la política industrial del país. Los cambios en el comercio también pueden ser resultado de cambios demográficos (es decir, el crecimiento de la población se traduce en más necesidades de consumo) o de cambios en los patrones de consumo (por ejemplo, la introducción de más carne en la dieta alimenticia, que sustituye parcialmente a los cereales).

4.1.2 La política comercial

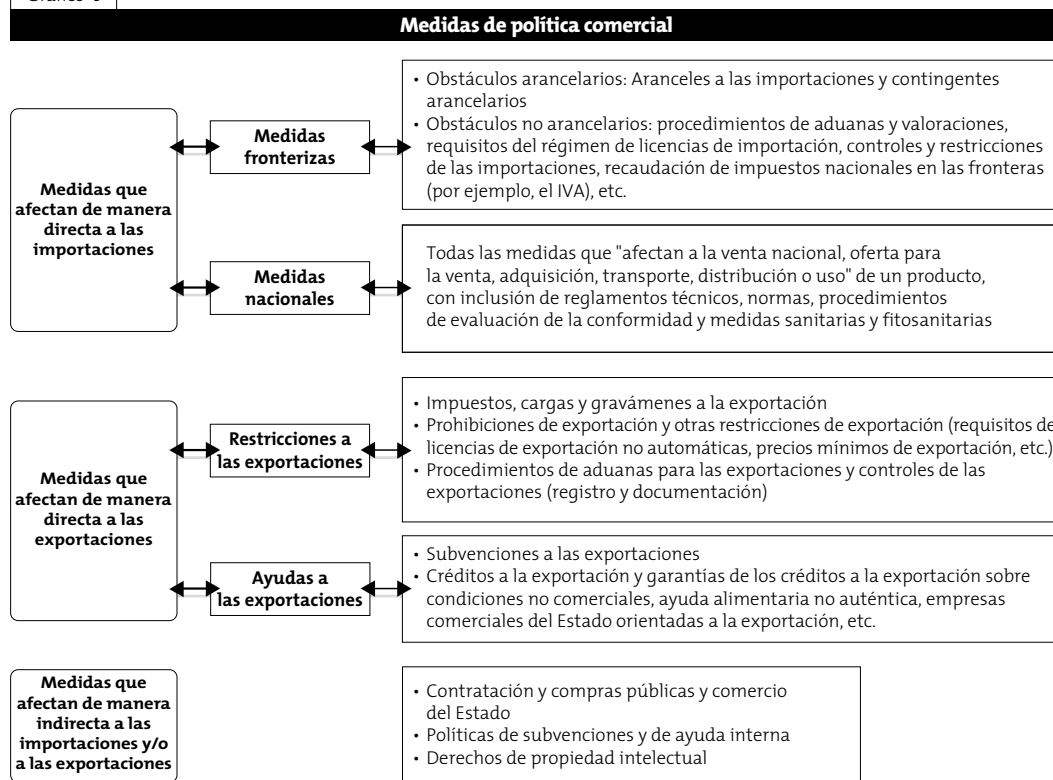
El término "política comercial", como se mencionó anteriormente, abarca leyes, reglamentos y requisitos que inciden en el comercio. A menudo hablamos de "política comercial en la práctica". De hecho, lo que importa no es la norma en sí misma, sino la forma en que se aplica la norma en la práctica.

Para fundamentar esta idea, es importante establecer una distinción entre los dos lados de la ecuación de política comercial: las medidas políticas que afectan a las importaciones, por un lado, y las medidas políticas que afectan a las exportaciones, por otro (véase el Gráfico 3). El primer tipo de medidas está relacionado con el grado de apertura comercial a las importaciones

del país o, dicho con otras palabras, el grado de acceso a los mercados que se otorga. El segundo tipo de medidas configura la competitividad de las exportaciones de un país (por ejemplo, las subvenciones a la exportación), entre otras cosas, pero también puede tener fines de política nacional, como la seguridad alimentaria (por ejemplo, restricciones a la exportación de productos básicos consumidos a nivel nacional). Para los propósitos de la política comercial, también es importante distinguir entre medidas fronterizas y medidas internas (de hecho, se trata de una distinción más bien inviable: las medidas internas a menudo se aplican en la frontera); y entre los obstáculos arancelarios y no arancelarios. También examinaremos una amplia gama de instrumentos y políticas comerciales que afectan a la producción nacional y al comercio (y que abarcan desde las ayudas internas hasta el comercio de Estado), aunque no se centren específicamente en la regulación de los flujos comerciales. La política comercial abarca todos estos aspectos, que, en la práctica, están entrelazados de manera muy compleja. También es importante destacar que el término "política comercial" es neutro en términos de dirección política: abarca tanto medidas de liberalización del comercio – dirigidas a eliminar o reducir barreras arancelarias y no arancelarias en el libre intercambio de bienes y servicios – como medidas proteccionistas.

Se pueden analizar las medidas comerciales, en particular los aranceles, a diferentes niveles de agregación. Por un lado, las medidas a nivel más agregado proporcionan información general sobre la apertura comercial del país, incluyendo de sus interlocutores comerciales, y pueden ser útiles en la fase inicial de un análisis relacionado con el comercio. Por otro lado, las medidas a nivel desagregado se centran en la apertura comercial de un país a nivel sectorial, de producto o de empresa; y esta información a micronivel es más útil para hacer un análisis detenido del comercio, como el que se hace al investigar las repercusiones distributivas diferenciadas por género del comercio. Por regla general, al examinar la política comercial de un país, debe tenerse en cuenta que "el problema está en los pormenores": lo que significa que para conseguir información significativa, deben realizarse análisis de medidas relacionadas con las importaciones y las exportaciones de manera desglosada (lo ideal sería por producto, en un nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado), teniendo debidamente en cuenta los flujos de comercio bilateral de un país (principales exportaciones e importaciones por país de destino y origen). En el Recuadro 8 figura una descripción de la clasificación de los productos comercializados.

Gráfico 3



Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Recuadro 8

Sistemas internacionales de clasificación de los productos comercializados

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) es una nomenclatura internacional para la clasificación de productos elaborado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) en 1988. Ha sido adoptado por la mayoría de países de todo el mundo y actualmente se utiliza para clasificar más del 98 por ciento del comercio mundial de mercancías. La clasificación ha sido objeto de varias actualizaciones desde sus inicios para reflejar los avances tecnológicos, los cambios de los patrones de comercio y las necesidades de los usuarios. El Sistema Armonizado abarca unas 5.300 descripciones de productos que aparecen como partidas y subpartidas, en 99 Capítulos, agrupados en 21 Secciones. A nivel internacional, el Sistema Armonizado es un sistema de codificación de 6 dígitos. Se pueden añadir dígitos adicionales a nivel nacional.

La Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) ha sido elaborada por las Naciones Unidas, con la intención de clasificar productos comercializados no solo sobre la base de sus propiedades físicas, sino también según su etapa de procesamiento, sus propiedades tecnológicas y su uso económico. El objetivo general de la CUCI es facilitar el análisis económico. La CUCI mantiene una correspondencia con el Sistema Armonizado y, por esta razón, ha sido objeto de cuatro revisiones (la cuarta revisión fue adoptada en 2006) para mantener la compatibilidad con la evolución del Sistema Armonizado. La CUCI clasifica mercancías en aproximadamente 3.000 grupos de mercancías y es menos detallada que el Sistema Armonizado.

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

Con la eliminación progresiva de los obstáculos comerciales formales, otros temas han ganado importancia. Entre estos cabe mencionar la facilitación del comercio, así como la supresión de restricciones no oficiales de entrada al mercado.

Según una interpretación restrictiva, la facilitación del comercio tiene por objeto simplificar los procedimientos comerciales (por ejemplo, procedimientos para el despacho de aduanas). En términos más generales, la facilitación del comercio

tiene por objeto: establecer una infraestructura relacionada con el comercio (por ejemplo, transporte y almacenamiento); prestar servicios de suministro para mejorar la capacidad productiva (por ejemplo, servicios de información de mercado o servicios de extensión agronómica); y conceder ayudas para la aplicación de las reformas de la política comercial. En la actualidad, la facilitación del comercio forma parte de la política comercial. En cierta medida, se ha producido un cambio, pasándose de poner el acento en la

política comercial de "liberalización del comercio" a la "facilitación del comercio". Por ejemplo, las ventajas que podrían obtener los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) de la firma de acuerdos de asociación europeos (AAE) con la Unión Europea están más vinculadas a la facilitación del comercio que al acceso a los mercados.²⁶ En la Conferencia Ministerial de Bali de diciembre de 2013 de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los Miembros de la OMC alcanzaron un consenso en torno a un Acuerdo sobre Facilitación del Comercio como parte de un "paquete de Bali" más amplio. El acuerdo recoge disposiciones centradas en las medidas y políticas destinadas a simplificar, armonizar y normalizar los procedimientos fronterizos, junto con disposiciones sobre la asistencia técnica y la creación de capacidad en esta área.

Los obstáculos de entrada al mercado son obstáculos al comercio que surgen como consecuencia de las características estructurales de los mercados y las cadenas de suministro. De hecho, la posibilidad real de entrar en un mercado de exportación no solo depende de las regulaciones públicas que determinan las condiciones de acceso al mercado. Importantes obstáculos al comercio surgen de las condiciones de entrada impuestas por interlocutores privados, por ejemplo, un conjunto de normas privadas establecidas por grandes redes de distribución (UNCTAD, 2003). Estas cuestiones, que no entran dentro del ámbito de competencias de la OMC, posiblemente pueden abordarse en el marco de iniciativas de facilitación del comercio.

4.2 El uso del concepto de comercio

Ahora pasamos a examinar el concepto concreto de comercio utilizado en este manual didáctico.²⁷

En el Módulo 2, donde se describen los mecanismos de transmisión del comercio al género, se podrá constatar que los términos relacionados con el comercio más utilizados son:

- **Política comercial**, que se refiere a un conjunto de medidas políticas que afectan al comercio internacional, con inclusión de los cambios en las medidas arancelarias y no arancelarias. Como hemos comentado, la política comercial puede indicar una caída o un aumento de obstáculos al comercio; la decisión de un país sobre el tipo de política comercial que aplicará dependerá tanto de factores nacionales (por ejemplo, la política industrial) como de factores externos (por ejemplo, la presión de la comunidad internacional, el aumento de las exportaciones).
- **La liberalización del comercio** hace referencia a la reducción o eliminación de obstáculos al comercio en forma de medidas arancelarias y no arancelarias, con inclusión de las restricciones cuantitativas. La liberalización del comercio es una de las opciones que tiene la formulación de políticas comerciales (como opuesto al proteccionismo del comercio). Puede ser resultado de compromisos bilaterales, regionales o multilaterales adoptados por un país o puede aplicarse de manera unilateral. De acuerdo con la clasificación anterior, la liberalización del comercio entra en la categoría de "apertura del comercio en el área de la política". Sin embargo, frecuentemente se confunde la liberalización del comercio con la "apertura en la práctica" debido al efecto de causalidad que une los dos conceptos. Una reducción de los obstáculos comerciales promueve y, a menudo, da lugar a un aumento de flujos comerciales, pero, como hemos visto supra, este no es siempre el caso.
- Por **proteccionismo comercial** se entienden las restricciones a las importaciones impuestas a través de medidas arancelarias y no arancelarias para proteger a los productores nacionales de la competencia de los productos importados.
- La **integración comercial** es el proceso de aumentar la participación de un país en el mercado mundial a través del comercio, gracias a la liberalización del comercio.
- El **flujo de comercio** indica la cantidad o el valor del comercio de un país con otro país en un periodo determinado de tiempo.
- Por **cuota de comercio** se entienden las importaciones o las exportaciones (o su suma) como porcentaje del PIB.
- El **régimen comercial** son las leyes y prácticas que rigen el comercio internacional de un país.
- Hay **libre comercio** cuando se produce una situación en la que no existen obstáculos al comercio.
- El **desempeño del comercio** se cuantifica en términos de flujos de exportación. Decimos que un país ha mejorado su desempeño comercial cuando ha experimentado un aumento de la cantidad de exportaciones. Esto puede ser resultado de una reducción de los obstáculos comerciales por parte de un interlocutor comercial o de 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 del desempeño del comercio, pues convendría analizar si lo que ha aumentado son los precios o la cantidad de exportaciones.

En el Módulo 3, donde se analizará el efecto del género sobre el comercio, nos referiremos al comercio en términos de desempeño comercial o competencia de las exportaciones. En este último caso, la competitividad de las exportaciones de un país se mide en términos de precios más bajos de sus exportaciones en comparación con los precios de sus competidores internacionales. Una mayor competitividad de las exportaciones puede dar lugar a un aumento del desempeño del comercio y a la creación de efectos secundarios positivos en la economía de un país en su conjunto. Examinaremos con más detalle este punto en el Módulo 3 y explicaremos el papel histórico que desempeña la desigualdad de género en el aumento de la competencia de las exportaciones en algunos países del Sudeste Asiático.

5 La relación entre el comercio y el género

5.1 Una relación bilateral

Los cambios en los patrones y el volumen del comercio de un país (independientemente de que sea resultado de políticas comerciales nacionales o de tendencias a nivel internacional, tales como la inestabilidad de los precios mundiales de las exportaciones e importaciones) tienen lugar en el contexto de estructuras e instituciones económicas que tienden a estar configuradas con prejuicios de género. Esto tiene dos implicaciones.

La primera implicación es que los resultados distributivos del comercio varían por género: en el seno de un país, hombres y mujeres suelen verse afectados por los cambios en los patrones y volúmenes de comercio de diferente manera, como se examina de manera pormenorizada en el Módulo 2. Además, es posible que los efectos del comercio varíen entre las propias mujeres, dependiendo de su origen étnico, edad, ingresos, nivel de estudios, condición migratoria, así como las obligaciones sociales que predominan en sus hogares y comunidades. En el Módulo 2 se examinan de manera pormenorizada los distintos efectos que tienen el comercio y la política comercial en las mujeres y los hombres (que forman la primera parte de la ecuación de la relación entre el comercio y el género).

La segunda implicación es que las desigualdades de género tienden a afectar a las estrategias comerciales que tienen por objeto la competitividad, y al grado en que un conjunto particular de medidas comerciales se traducirá en los resultados económicos perseguidos. Las posibles razones de los embotellamientos entre la política comercial y el desempeño comercial son, entre otras, una capacidad productiva inadecuada, acceso restringido a la información y los mercados, disponibilidad limitada de recursos productivos, tales como cualificaciones o crédito, así como infraestructuras débiles. Se puede decir que todos estos factores están "intensificados por el género" en el sentido de que reflejan distribuciones asimétricas que pueden, en principio, limitar las oportunidades de hombres y mujeres, pero que generalmente son más onerosas para las mujeres. En el Módulo 3 se examina la repercusión que tienen los prejuicios de género en la competitividad y el desempeño de las exportaciones de un país (la segunda parte de la ecuación de la relación entre el comercio y el género).

5.2 Marcos con conciencia de género para el análisis de la relación entre el comercio y el género

Existen varios marcos analíticos que podrían ayudar a organizar nuestras ideas acerca de la interacción del comercio con las desigualdades de género. Un enfoque utilizado con frecuencia en el análisis de género, pero que también puede aplicarse a los vínculos entre el comercio y el género, es distinguir entre los niveles "macro", "meso" y "micro" (Elson *et al.*, 1997). El análisis a nivel macro examina la división de género de la población activa entre los sectores productivos del mercado y los sectores reproductivos. 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 análisis en profundidad de la división de género del trabajo, los recursos y la toma de decisiones, en particular en el seno del hogar (UNICEF, 2011).

Nuestro análisis de los canales de interacción entre el comercio y el género indican que el comercio puede afectar a las desigualdades de género en estos tres niveles. Por ejemplo, se podrían reducir las brechas de género en la participación en el mercado si los sectores en expansión recurriesen más a las mujeres 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 lleva a recortes de dichos servicios (meso); el control de las mujeres sobre el gasto en el seno de los hogares se puede reducir o ampliar, en función de si la liberalización del comercio destruye o crea fuentes de ingresos independientes para las mujeres (micro). Los efectos del empleo, las prestaciones públicas y el consumo, a su vez, pueden tener consecuencias en el nivel y la distribución de género del trabajo no remunerado tanto a nivel micro (entre los miembros del hogar) como a nivel macro (entre los hogares y las instituciones públicas).

Otra distinción útil al analizar el impacto de género del comercio es la diferencia entre las necesidades prácticas y estratégicas de género (Moser, 1989). Moser sostiene que esto es importante no solo para evaluar las repercusiones sobre las actuales condiciones materiales de las mujeres, dadas sus tareas y responsabilidades con arreglo a la división de género de la población activa (necesidades prácticas), pero también para examinar si los resultados contribuyen a unas relaciones de género más igualitarias a largo plazo, al reducir el fundamento de la desventaja económica de las mujeres y ampliar las opciones de las mujeres (necesidades estratégicas). Una evaluación de las intervenciones del comercio utilizando la lente de las necesidades prácticas frente a la lente de las necesidades estratégicas daría lugar, por ejemplo, a priorizar las intervenciones que aumentan la participación económica de las mujeres vulnerables en nuevos sectores (por ejemplo, con la promoción de la formación que aumenta su movilidad ascendente en trabajos técnicos) frente a medidas que se limitan a apoyar a unas pocas industrias tradicionalmente "femeninas", como la textil.

Elson *et al.* (2007) ofrecen otra contribución importante a los marcos conceptuales para el análisis del comercio y el género, basada en teorías heterodoxas del comercio para formular una crítica del concepto de la ventaja comparativa y destacan que la adquisición de ventajas competitivas es un proceso sesgado por el género. Hacen referencia a las teorías marxistas y poskeynesianas que sostienen que el comercio se basa en la ventaja absoluta y no en la ventaja comparativa, y que se debería entender la competencia en términos de una búsqueda proactiva de ventajas competitivas, donde cada actor (por ejemplo, las empresas) utiliza estrategias para dominar a otros actores. En la próxima sección veremos cómo se puede utilizar este marco teórico para analizar los canales de interacción entre el género y el comercio.

5.3 Los canales de interacción entre el comercio y el género

Empezaremos describiendo cómo afecta el comercio al empoderamiento económico y al bienestar de las mujeres. El comercio altera la distribución de ingresos y recursos entre distintos grupos de mujeres y hombres a través de diferentes canales, y les afecta en sus múltiples funciones como trabajadores y productores, consumidores y contribuyentes fiscales que tienen derecho a servicios públicos.

En primer lugar, el comercio puede dar lugar a cambios en la estructura de producción, en donde sectores productores para la exportación esperan expandirse y otros sectores sensibles a la competencia de las importaciones esperan contraerse. Esto, a su vez, causa cambios en el nivel y la distribución del empleo de diferentes categorías de trabajadores (que trabajan en diferentes sectores con diferentes intensidades), así como en su remuneración. También es probable que la volatilidad económica a menudo asociada a la producción para mercados mundiales afecte de manera diferente a la calidad y seguridad del empleo de diferentes grupos de trabajadores y productores, donde, a menudo, afecta más a los pequeños productores y trabajadores poco cualificados.

En segundo lugar, los cambios inducidos por el comercio en los precios relativos de los bienes y servicios entrañan cambios en los ingresos reales que afectan a los grupos de distinta manera, en función de sus patrones de consumo y estrategias de subsistencia. Esto tendrá consecuencias en las asignaciones de recursos y tiempo en diferentes tipos de hogares.

En tercer lugar, la apertura comercial probablemente también reduzca los ingresos arancelarios y esto, a su vez, puede tener efectos específicos de género en el tamaño y la composición del gasto público (por ejemplo, a través de la disponibilidad de recursos públicos para infraestructuras y programas sociales). Incluso si los gobiernos logran sustituir los aranceles por impuestos directos o impuestos indirectos alternativos, estos pueden tener un impacto diferenciado por género.

El marco teórico proporcionado por Elson *et al.* (2007) mencionado en la Sección 5.2 es útil para entender de qué manera la desigualdad de género afecta al comercio. Los autores aducen que la desigualdad de género tiende a colocar más a las mujeres como fuentes de ventajas competitivas que como seguidoras de ventajas competitivas (véase el Recuadro 9 del Módulo 2). El primer

término se refiere a las mujeres como trabajadoras familiares no remuneradas y asalariadas que trabajan en empresas dirigidas por otros; el segundo se refiere a las mujeres como propietarias de empresas que dan trabajo a otras personas o son productoras por cuenta propia. Los autores observan que para lograr una ventaja competitiva, los productores necesitan tener acceso a las tierras, tecnología, conocimientos, disponibilidad de su propio tiempo, mercados y un entorno político favorable. Muchos obstáculos impiden que las mujeres utilicen estos recursos para competir con los hombres. Cuando empresarias o productoras logran una ventaja competitiva, generalmente se trata de un nicho de mercado, a nivel local.

Por otro lado, debido a las brechas de género en términos de poder en los mercados de trabajo y los hogares, las mujeres son una fuente de ventajas competitivas para los productores que utilizan métodos de producción con uso intensivo de mano de obra. Los prejuicios de género en los mercados de trabajo permiten a estos productores llevar a cabo una estrategia que combina tecnología moderna en el transporte y la comercialización con el uso de mano de obra barata. Aunque la expansión de las exportaciones de bienes con uso intensivo de mano de obra, en la manufactura y la agroindustria, parece beneficiar a las mujeres en cuanto a la disponibilidad de empleo asalariado, la ventaja competitiva de las empresas que les dan trabajo depende de los bajos salarios que reciben las mujeres y sus malas condiciones laborales.

Elson *et al.* (2007) concluyen señalando que esas estrategias no solo son malas para la igualdad de género, sino que también son contraproducentes para los negocios en su conjunto a largo plazo, dado que socavan las condiciones de una mano de obra sana y cualificada. En el Módulo 3 veremos información más pormenorizada sobre los mecanismos de transmisión de la desigualdad de género al comercio.

6 Estudio de caso sobre género y comercio: Angola²⁸

Ahora presentaremos un estudio de caso nacional para comprender con mayor precisión los temas que hemos abordado de manera abstracta hasta ahora. El país que es objeto de examen, Angola, tiene un patrón de género específico en el empleo que es un reflejo de la estructura socioeconómica del país. El estudio de caso proporciona perspectivas de las derivaciones de los cambios estructurales impulsados por el comercio en

el género, en un país dependiente del petróleo. Nuestra elección de este país no ha sido accidental; de hecho, al describir la experiencia de Angola, nuestro objetivo es que el lector sea consciente de las complejidades que se presentan al investigar la relación entre comercio y género, así como reconocer que los resultados son específicos de cada país y no se pueden generalizar, aunque se puedan extraer, de hecho, algunas implicaciones políticas e identificar buenas prácticas.

Al final de este módulo, propondremos un conjunto de preguntas que animarán al lector a explorar las cuestiones relacionadas con el comercio y el género. Al mismo tiempo, se trata de preguntas que los investigadores y políticos deberían plantearse al emprender un análisis empírico de un país concreto sobre la interacción entre el comercio y el género, o cuando evalúen modelos teóricos sobre la forma en que interactúan el comercio y el género.

6.1 Datos básicos sobre la economía

Angola es un país rico en recursos naturales, en particular recursos minerales y petroleros. También tiene riqueza de recursos pesqueros y abundancia de tierras de cultivo, así como unas condiciones climáticas favorables que facilitan el crecimiento de una gran variedad de cultivos agrícolas y la cría de ganado. Sin embargo, el terreno y las condiciones ambientales favorables del país todavía no han dado lugar a oportunidades que mejoren el bienestar de la población. El país hizo frente a cuarenta años de conflicto armado, que se inició en 1961 con la lucha por la independencia de Portugal y continuó con una guerra civil que estalló inmediatamente después de que Angola obtuviese su independencia en 1975. La paz no llegó hasta 2002. Como consecuencia del largo periodo de conflicto armado, los sectores agrícola y de la manufactura sufrieron serias perturbaciones. Un decenio después del final de la guerra, Angola ha logrado un progreso sustancial en términos económicos y políticos, pero las distorsiones generadas por el largo conflicto nacional todavía afectan a la economía y la sociedad, y tienen repercusiones específicas en las mujeres.

Durante el decenio que siguió al final del conflicto armado (2002–2011), Angola experimentó una tasa de crecimiento promedio anual del 12 por ciento, lo que lo convierte en una de las economías con el crecimiento más rápido del mundo. Los proyectos a gran escala de reconstrucción, así como los altos precios internacionales del petróleo, han impulsado el crecimiento. Sin embargo, el efecto combinado de la paz y las

altas tasas de crecimiento económico han tenido repercusiones limitadas en la paliación de la pobreza. Los niveles de extrema pobreza y desigualdad siguen siendo bastante altos: según el Banco Mundial, el 67,4 por ciento de la población vivía con menos de 2 dólares diarios (en PPP) en 2009. La pobreza es mayor en los hogares encabezados por mujeres, especialmente en zonas rurales. Angola sigue siendo uno de los países más desiguales del mundo. Además de la desigualdad general, hay una enorme brecha entre las áreas rurales y urbanas.

Con respecto a la estructura de producción de Angola, el sector extractivo es predominante, y representaba aproximadamente el 64 por ciento del PIB en 2009. Los servicios contribuyeron con cerca del 25 por ciento del PIB, la agricultura y la pesca con cerca del 8 por ciento, y la manufactura solamente con un 4 por ciento. A pesar del desempeño insatisfactorio de la agricultura, el sector sigue siendo la principal fuente de ingresos para la mayoría de la población y representa más del 80 por ciento de todos los empleos generados en el país. Las mujeres que trabajan representan el 70 por ciento de todas las personas que trabajan en actividades agrícolas.

Angola se caracteriza por tener una de las economías informales más grandes del mundo en desarrollo, la llamada *candonga*. Se estima que las actividades informales contribuyen aproximadamente al 45 por ciento del PIB angolés y suponen el sustento de una proporción significativa de la población angolés, especialmente de las mujeres.

6.2 El perfil de género de Angola

La situación de las mujeres en Angola todavía afronta numerosos desafíos heredados del legado de casi cuarenta años de conflicto, lo que coloca a las mujeres en situación de desventaja en términos de salud, nivel educativo y acceso a recursos vitales, como las tierras. En materia de salud, la falta de acceso a servicios médicos fiables y uniformes pone en riesgo la salud de las mujeres y reduce su capacidad para participar en la sociedad y en la economía debido al tiempo que dedican a cuidar de los miembros enfermos y de edad avanzada de la familia. La violencia de género ha sido un grave problema en Angola, durante y después del conflicto, y agrava la precaria situación social de la mujer. El desequilibrio de género es notable en la educación: la tasa de alfabetización de adultos es del 82,7 por ciento para los hombres y solo del 58,1 por ciento de las mujeres. El 78 por ciento de las niñas y el 98 por ciento de los niños están escolarizados en una escuela primaria. Como

resultado, las mujeres angolés afrontan importantes obstáculos en términos de disponibilidad de recursos y tiempo para participar de manera significativa en el desarrollo social y económico del país. No obstante, como nota alentadora, cabe señalar que las mujeres están bien representadas en puestos de toma de decisiones.

Los principios de igualdad de género y no discriminación de las mujeres están consagrados en la Constitución y las principales leyes del país. El análisis de las políticas nacionales revela con claridad el compromiso de Angola con la igualdad de género y la determinación del Gobierno a considerar las cuestiones de género y el empoderamiento de las mujeres como un componente fundamental de la estrategia nacional de desarrollo. Angola tiene un sistema jurídico mixto basado en el Derecho civil portugués y el Derecho consuetudinario. El Derecho consuetudinario en Angola – así como en muchos países africanos – puede tener un efecto discriminatorio sobre las mujeres, por ejemplo en cuanto a la limitación de sus derechos a la propiedad. En el plano internacional, Angola es parte de las principales convenciones regionales e internacionales relacionadas con la promoción de la mujer y de la igualdad de género.

6.3 Datos básicos sobre el comercio y la política comercial

6.3.1 Estructura del comercio e interlocutores comerciales

La naturaleza basada en recursos de la economía angolés ha determinado la dinámica económica y política del país. En 2011, Angola fue el segundo mayor productor de petróleo de África y el quinto mayor productor de diamantes del mundo. La producción creciente de gas natural y otros minerales tiene un gran potencial para impulsar las exportaciones.

La evolución de las exportaciones de mercancías de Angola desde 2004 presenta dos características importantes: (a) el predominio de las actividades extractivas, que en 2010 representaron más del 99 por ciento de todas las exportaciones; y (b) una significativa estabilidad de la estructura de las exportaciones con el transcurso del tiempo, en la que los productos distintos del petróleo y los diamantes demuestran tener un limitado dinamismo y un valor muy bajo. La integración del país en la economía mundial, principalmente como país exportador de petróleo y – en cierta medida – de diamantes, no ha contribuido a diversificar la economía, lo que hace que sea extremadamente difícil desarrollar los sectores

nacionales orientados a la exportación o que compiten por las importaciones, y reforzar el carácter extractivo fundamental de la economía.

Angola es un país que tiene una gran dependencia de las importaciones: durante 2004–2010, las importaciones experimentaron una tasa de crecimiento promedio anual del 13,5 por ciento. La penetración de las importaciones es significativa en la mayoría de los sectores.

En cuanto a servicios se refiere, mientras que las importaciones muestran una tasa muy alta de crecimiento promedio anual, las exportaciones – a excepción del turismo – han demostrado tener un dinamismo limitado y un bajo valor de exportación. La contracción de servicios comerciales indica que ha habido diversificación de las actividades de exportación de servicios del mismo tipo que los servicios que han surgido en otros países en desarrollo y que representan una fuente potencial de empleo para la población activa femenina, como los servicios de salud y de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

El comercio intrarregional sigue siendo muy limitado, pues solo el 2,4 por ciento de las exportaciones de Angola están destinadas a otros países de la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC), principalmente Sudáfrica. En 2011, China y los Estados Unidos recibieron la mayor parte de las exportaciones de Angola, con un 37,7 por ciento y un 21 por ciento de las exportaciones totales, respectivamente. Las importaciones procedieron, sobre todo, de Portugal y China, con un 19 y un 16,3 por ciento de las importaciones totales, respectivamente.

6.3.2 Políticas y acuerdos relacionados con el comercio

Angola es miembro fundador de la OMC y, en su calidad de país en desarrollo y de país menos adelantado, goza de trato especial y diferenciado (TED) con respecto a los compromisos y obligaciones dimanantes de la OMC, y se beneficia de un trato preferencial no recíproco en el marco de varios acuerdos bilaterales, como la Ley sobre crecimiento y oportunidades para África (AGOA) de los Estados Unidos y la iniciativa "Todo menos armas" de la Unión Europea.

En cuanto a los aranceles, Angola tiene un alto nivel de protección de la producción nacional en algunos sectores, con el objetivo general de respaldar el proceso progresivo de sustitución de las importaciones de bienes básicos e impulsar las exportaciones de los sectores no petroleros. Los aranceles promedio más altos aplicados de

nación más favorecida (NMF) afectan al tabaco, petróleo, pescado y productos pesqueros, café, té y prendas de vestir. Todos los demás grupos de productos afrontan un arancel promedio cerca o por debajo del 10 por ciento. Los aranceles medios aplicados a los bienes de capital – tradicionalmente vinculados al sector extractivo – son muy bajos.

No obstante, las políticas proteccionistas aplicadas por el Gobierno de Angola para promover la industrialización y mejorar la producción agrícola hasta ahora no han generado resultados significativos. La política de apreciación de la moneda nacional, derivada de la política "kwanza sólida"²⁹ aplicada desde 2002 en el marco de intentos de estabilización y los efectos del llamado "síndrome holandés"³⁰ han bajado artificialmente el precio de las importaciones, al mismo tiempo que han aumentado los precios de los bienes no comerciables en el seno de la economía nacional. Esto obligó a diversificar la economía y creó desafíos de carácter estructural y sistémico para el país.

6.4 Interacciones entre el comercio y el género

La participación de las mujeres en la economía y la intensidad del empleo femenino dependen del cambio estructural general de la economía, en particular del crecimiento y la decadencia de diferentes sectores que también pueden ser liderados por el comercio. En la medida en que los cambios estructurales generan oportunidades de empleo que responden al nivel de cualificación de la población activa femenina, se podría producir una feminización del trabajo.

Para entender los efectos que pueden tener los cambios estructurales impulsados por el comercio en Angola en la población activa femenina, es necesario examinar la participación sectorial de las mujeres en el mercado laboral. Las mujeres se concentran en el sector agrícola, con inclusión de la pesca, que sigue siendo un sector de baja productividad. El sector informal urbano es la segunda fuente de empleo más importante para la población activa femenina en todo el país. El número absoluto de mujeres que trabajan en otros sectores es muy bajo. En la economía formal, los principales empleadores de mujeres son el Estado, es decir, la administración central y local, y los servicios tradicionales como la salud y la educación, que tienen una alta propensión a contratar trabajadoras.

La pequeña cantidad de datos desglosados y de datos de series cronológicas disponibles sobre Angola supone una seria limitación para el

análisis de los efectos de una transformación de la estructura de producción impulsada por el comercio en la feminización del trabajo en el país. Las pruebas basadas en los datos disponibles indican que la limitada transformación estructural que ha experimentado la economía de Angola desde el final de la guerra civil en 2002 no promovió el empoderamiento de las mujeres. De hecho, en el sector formal, la población activa femenina sigue estando limitada a las actividades no comerciables y de baja productividad. El sector informal representa un canal importante para las importaciones de bienes en el país y se ha beneficiado de la liberalización del comercio. La mayoría de las mujeres angoleñas trabaja en el sector informal y la expansión impulsada por el comercio de actividades informales les ha dado una oportunidad de ganarse la vida.

Como se explicó en la Sección 6.3, la integración de Angola en la economía mundial, principalmente como exportador de petróleo, ha dado lugar a distorsiones macroeconómicas (es decir, la apreciación excesiva del tipo real de cambio) que tienden a desplazar las actividades productivas como la agricultura y la manufactura ligera, que podrían absorber la población activa femenina y ofrecer a las mujeres ingresos decentes. Lo cual pone en tela de juicio la posición que defiende que los problemas estructurales (por ejemplo, el "síndrome holandés") son neutrales en términos de género (UNCTAD, 2013).

En este contexto, las autoridades responsables de la formulación de políticas afrontan el reto de diseñar y aplicar un conjunto de políticas que tengan por objeto reactivar los sectores de exportación no petroleros – en particular, la agricultura y manufactura ligera – y estimular el desarrollo de una producción nacional competitiva. Desde una perspectiva de género, la diversificación de las exportaciones hacia la agricultura y la manufactura ligera puede recompensar a la población activa femenina, si se reconocen y resuelven las restricciones de género mediante medidas específicas de género y, si fuese necesario, medidas redistributivas.

Angola muestra un importante crecimiento y una diversificación potencial de varios alimentos básicos y cultivos comerciales para la exportación. Dado que las trabajadoras constituyen el 70 por ciento de todas las personas dedicadas a actividades agrícolas tradicionales, está previsto que las exportaciones agrícolas tengan repercusiones positivas en el bienestar de las mujeres. No obstante, para que esto suceda se deberían instaurar políticas sectoriales que tengan en cuenta las necesidades específicas de

las mujeres y la división de género del trabajo. Entre ellas cabe mencionar: la financiación rural a través de regímenes de microfinanciación respaldados por los gobiernos o las organizaciones no gubernamentales (ONG); el acceso a servicios de extensión agrícola, en particular técnicas de producción agrícola, comercialización de productos y gestión básica empresarial; el acceso a insumos (por ejemplo, variedades de semillas y fertilizantes mejorados) y servicios (por ejemplo, almacenes); la titularidad segura de las tierras para las mujeres, con inclusión de los derechos de usuario de la propiedad comunal; y la restauración de los mercados y redes de comercialización, con inclusión del estímulo de asociaciones y cooperativas de mujeres.

El sector pesquero tiene gran potencial para la creación de empleo en Angola y la experiencia de otros países en desarrollo indica que las mujeres suelen realizar muchas actividades pesqueras. Las políticas que tienen por objeto el desarrollo de un sector pesquero orientado a la exportación deben velar por que las mujeres tengan acceso a instalaciones más modernas y que reciban formación sobre técnicas de manejo y procesamiento de la pesca, así como gestión de microempresas.

La liberalización económica en Angola hasta el momento no ha promovido el desarrollo de actividades manufactureras orientadas a la exportación. Existe potencial para reactivar la capacidad manufacturera de Angola en sectores que tienen ventajas comparativas. La producción de productos alimenticios procesados, diferenciados y de alto valor puede ofrecer importantes oportunidades de empleo formal a mujeres relativamente poco cualificadas.

Además, se considera cada vez más el turismo como un sector con gran potencial económico que podría contribuir a la diversificación de la economía angoleña. Sin embargo, una apreciación excesiva de la moneda nacional y la falta de infraestructuras adecuadas y de personal cualificado constituyen problemas importantes que obstaculizan el desarrollo del sector. La participación de las mujeres en el sector de los servicios, en particular en actividades relacionadas con el turismo, es relativamente baja en comparación con otros países. Teniendo en cuenta el alto potencial de empleo femenino que tiene este sector, se podrían impulsar iniciativas para salvar la brecha de género en la educación y formación profesional, así como favorecer el desarrollo de habilidades. En particular, con la transferencia de una parte de las ganancias de la industria del petróleo/diamante a determinados fondos, el

Gobierno podría aprovechar estos ingresos para liberar el potencial comercial de los sectores en los que Angola tiene una ventaja comparativa y financiar políticas sociales de género y en favor de los pobres.

7 Incorporación de la perspectiva de género a la política comercial

En los círculos políticos cada vez se presta más atención al tema del género y el comercio, pero ¿qué medidas concretas podrían contribuir de manera efectiva a incorporar la perspectiva de género en las políticas comerciales? Esta sección tiene por objeto esclarecer un poco este tema.

La incorporación de la perspectiva de género a la política comercial asegura que se preste debidamente atención a las desigualdades y las implicaciones de género que existen en todas las etapas del proceso de la política comercial: (a) la etapa de generación de pruebas pertinentes para justificar las decisiones de política comercial; (b) la etapa de elaboración de políticas basadas en esas pruebas; y, más tarde, (c) la etapa de apoyo a las intervenciones sobre el terreno para permitir su aplicación con éxito. A continuación, pondremos ejemplos de la clase de medidas que podrían ser necesarias para fortalecer las perspectivas de género en la elaboración de políticas comerciales en cada una de estas tres etapas, sobre todo cuando la negociación de acuerdos comerciales está en juego. Mientras que se presta especial atención a los acuerdos comerciales, también se puede ir en pos de la liberalización del comercio de forma unilateral; por lo tanto, medidas similares también podrían ser importantes en este caso. Muchos actores intervienen en esta actividad: la comunidad internacional, los ministerios y otros organismos públicos, los negociadores, investigadores y estadísticos del ámbito del comercio, así como organizaciones de la sociedad civil. Uno de los principales desafíos es asegurarse de que todos estos actores participan y de que sus intervenciones están interconectadas y bien coordinadas.

7.1 Evaluaciones completas de género *ex ante* de los acuerdos comerciales

Algunos países o regiones (sobre todo del grupo de altos ingresos, como los Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea) realizan sistemáticamente estudios de evaluación antes de negociar un acuerdo comercial. Estas evaluaciones suelen variar en cuanto a su alcance y efectos, pero podrían incluir, como práctica general, algunos análisis desglosados por sexo de los probables

efectos distributivos de las medidas comerciales que están siendo objeto de consideración.

Hay margen para que la comunidad internacional ofrezca asistencia a los países en desarrollo interesados en llevar a cabo evaluaciones de género de los acuerdos comerciales. La UNCTAD ya desempeña un papel importante en esta área con la promoción de una serie de iniciativas en el ámbito del soporte técnico y la creación de capacidad. Por ejemplo, a través del análisis por países, como el que se presenta en la Sección 6, ayuda a países en desarrollo y países menos adelantados a distribuir las funciones de las mujeres en la economía y a examinar las repercusiones que tienen las políticas comerciales en las mujeres, y proporciona apoyo activo sobre los métodos que se pueden utilizar para evaluar el impacto de la política comercial en las mujeres. Estas actividades mejoran la capacidad de investigación de los países en desarrollo, lo que constituye la base para evaluar las posibles consecuencias relacionadas con el género de los acuerdos comerciales.

Unas estadísticas de buena calidad desglosadas por sexo y la capacidad de investigación son los dos ingredientes clave necesarios para realizar evaluaciones rigurosas y completas de impacto de género. Se pueden apoyar ambas a través de una combinación de medidas en varios niveles. Por ejemplo, la asistencia técnica y financiera a las oficinas de estadística debería estar encaminada a promover la recopilación de datos desglosados por sexo sobre una base más regular y una gama más amplia de dimensiones y variables pertinentes. Las organizaciones locales de mujeres podrían desempeñar un papel importante organizando cursos de alfabetización económica (que podrían abarcar conceptos y herramientas básicas para analizar el comercio) y trabajar en estrecha colaboración con oficinas de estadística y funcionarios públicos para fomentar el uso regular de estadísticas de género en la formulación de políticas económicas. La comunidad de donantes podría apoyar la investigación independiente del comercio en esferas relevantes de género, con inclusión de estudios cualitativos y cuantitativos. Es preciso crear capacidad analítica pertinente de la economía con conciencia de género no solo entre los investigadores, sino también en el seno de los organismos ministeriales y en aquellos relacionados con el comercio.

7.2 Las negociaciones de acuerdos comerciales

Aquí deberíamos abordar dos cuestiones diferentes: (a) la posible inclusión de disposiciones relacionadas con el género en los acuerdos comerciales; y (b) la necesidad de garantizar que se

configuran los compromisos de liberalización de un modo que también reflejen los intereses de las mujeres.

Algunos acuerdos comerciales hacen referencia abierta a objetivos de igualdad de género. El acuerdo de Cotonú,³¹ por ejemplo, establece que las partes deben respetar los convenios internacionales sobre derechos de las mujeres e insta a que se incluya la perspectiva de género en todas las áreas de cooperación. Sin embargo, la mayor parte de los AAE provisionales o definitivos que se firmaron después, en los últimos años, no contienen disposiciones explícitas relacionadas con el género.

¿Sería el uso de disposiciones específicas una manera efectiva de incorporar la perspectiva de género en los acuerdos comerciales? La cuestión de la inclusión en los acuerdos comerciales de cláusulas de tipo social basadas en los principales convenios de la OIT es un tema bastante polémico. Quienes abogan por ello creen que las cláusulas sociales son importantes porque establecen derechos universales acordados a nivel internacional, cuya aplicación puede hacerse obligatoria para todos los trabajadores, independientemente del país (por ejemplo, Çağatay, 2001). Quienes se oponen (por ejemplo, Kabeer, 2004) sostienen que representan una nueva forma de proteccionismo para mantener a raya las importaciones de países en desarrollo y proteger los empleos en los países septentrionales.

Hasta ahora, las pruebas parecen demostrar que cuando se incorporan disposiciones de derechos laborales en un acuerdo de comercio, los mecanismos de aplicación son débiles. Este ha sido, por ejemplo, el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado en 1994 por México, los Estados Unidos y el Canadá, que incluye una serie de acuerdos paralelos. El correspondiente Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte es el primer caso en el que se asocian cuestiones de derechos de los trabajadores, entre otros la igualdad de mujeres y hombres en el trabajo y los salarios, a un acuerdo de comercio con vocación duradera. Sin embargo, entre la entrada en vigor del acuerdo y 2010, solo se han presentado 39 peticiones de países del TLCAN con respecto a infracciones de derechos laborales; de las cuales, cerca del 70 por ciento han sido admitidas a trámite, mientras que las demás han sido desestimadas. Todos los casos examinados se resolvieron en consultas ministeriales y ninguno llegó a niveles más concretos de arbitraje. En otras palabras, nunca se aplicaron sanciones comerciales. Parece ser que no se han producido mejoras concretas en

las prácticas laborales de los países implicados en las diferencias surgidas como consecuencia de las peticiones y que, por lo tanto, el sistema en su conjunto ha demostrado ser bastante ineficaz (Nolan García, 2010).

Un estudio realizado por la UNCTAD (2009) destaca las similitudes entre el actual debate sobre la inclusión de cláusulas de género en los acuerdos comerciales y el debate impulsado en el decenio de los 90 sobre la inclusión de exigencias medioambientales. En este debate se constató que los países en desarrollo y desarrollados mantenían posiciones bastante diferentes. Los países en desarrollo fueron cautelosos acerca de incorporar consideraciones medioambientales en los acuerdos comerciales porque podían dar lugar a obstáculos al comercio, y porque su aplicación podía resultar onerosa en términos de costos financieros y recursos humanos. Otro argumento invocado fue que el tamaño y el peso económico del país que quisiera incluir consideraciones ambientales en un acuerdo de comercio podrían desempeñar un papel desproporcionado en el resultado del debate. Además, algunos países en desarrollo invocaron el hecho de que se les obligó a negociar capítulos medioambientales en acuerdos comerciales, pese a que sus marcos medioambientales nacionales todavía estaban dando sus primeros pasos y necesitaban un mayor desarrollo. Se podrían utilizar argumentos similares en cuanto a las cláusulas de género. Pero ¿qué disposiciones específicas de género se podrían incluir realmente en un acuerdo de comercio? Pues, entre otras, normas específicas relacionadas con el género, como la igualdad de condiciones de trabajo para hombres y mujeres, y los mecanismos de observancia y solución de diferencias relativas al cumplimiento de las disposiciones de género.

Pese a que los argumentos presentados anteriormente sobre la inclusión de consideraciones medioambientales en los acuerdos de comercio verdaderamente reflejan las limitaciones que afrontan muchos países en desarrollo, el planteamiento de la cuestión también ha tenido algunos efectos positivos. Entre otros: (a) mayor conciencia de la importancia de las cuestiones ambientales para el desarrollo; (b) una participación más amplia de la sociedad civil en la negociación y aplicación de los acuerdos; y (c) se han facilitado canales (por ejemplo, el Fondo para el Medio Ambiente Mundial) para que los países en desarrollo obtengan fondos para financiar actividades relacionadas con el medioambiente. En particular, gracias al punto (c) se potencia más el diálogo y la cooperación en temas medioambientales entre los países que son parte de los acuerdos, así como una mayor cooperación

técnica y creación de capacidad sobre cuestiones medioambientales pertinentes para los países en desarrollo que son parte del acuerdo. Se podría esperar algo similar si se incluyesen consideraciones de género en los acuerdos de comercio. En cualquier caso, las exigencias relacionadas con el género deben ser equilibradas y realistas, y tener en cuenta los contextos económicos y sociales de todos los países que son parte del acuerdo.

Con respecto a la segunda cuestión mencionada anteriormente – la necesidad de que los compromisos de liberalización tengan un contenido con conciencia de género –, es importante señalar que es probable que una participación más amplia en las consultas y negociaciones del comercio aumente las posibilidades de que se tengan en cuenta las cuestiones de género. En este sentido, es importante fomentar la colaboración entre distintos organismos públicos (Ministerio de Comercio, Ministerio de Planificación, Ministerio de la Mujer, Oficina de Estadística, etc.), así como aumentar la capacidad de las organizaciones de la sociedad civil con respecto a la igualdad de género. Por ejemplo, se podría proporcionar a los negociadores comerciales una lista de sectores sensibles a las cuestiones de género en los que se debería acelerar, retrasar o excluir la liberalización del comercio para mejorar el empleo y el empoderamiento de las mujeres. En definitiva, los compromisos que una parte esté dispuesta a contraer en el marco de un acuerdo de comercio deberían ser beneficiosos para todos los segmentos de la población, con inclusión de las mujeres.

7.3 La asistencia al desarrollo después de la entrada en vigor de acuerdos comerciales

Como se examina brevemente en la Sección 7.2, es esencial que se emprendan iniciativas con conciencia de género para que hombres y mujeres en situación vulnerable puedan aprovechar las nuevas oportunidades que brinda el comercio. Esas iniciativas no solo deberían tener por objeto proteger a algunas industrias tradicionalmente "femeninas", tales como la textil, o apoyar a sectores de exportación bien establecidos. También deberían tener por objeto mejorar la participación económica de las mujeres en su conjunto y, en particular, en la producción de bienes que tengan contenido de mayor valor añadido. Las medidas, especialmente en las áreas de infraestructuras relacionadas con el comercio y de creación de capacidad productiva, deberían

adaptarse a cada contexto y podrían incluir, entre otras: financiación de carreteras y otros proyectos de infraestructuras físicas que reducen el consumo de tiempo y energía de las mujeres; diseño de formación profesional agrícola y servicios de extensión para satisfacer las necesidades específicas de las agricultoras; realización de auditorías de género en los procedimientos administrativos relacionados con el comercio; promoción de mecanismos institucionales públicos que fomenten la emancipación económica de las mujeres y su participación en el mercado laboral, prestándose especial atención a las pequeñas productoras y comerciantes; o garantía de que las decisiones sobre el gasto público y los impuestos para compensar la pérdida de ingresos arancelarios estarán basadas en una sólida comprensión de las implicaciones de género de las políticas presupuestarias.

También se podrían utilizar marcos multilaterales de cooperación al desarrollo para apoyar iniciativas con conciencia de género en áreas relacionadas con el comercio. Programas como el Marco Integrado Mejorado (MIM) y la iniciativa de Ayuda para el Comercio (ApC) pueden desempeñar un papel importante en la puesta en práctica de la perspectiva de género y en el apoyo a los gobiernos para que integren los objetivos de igualdad de género en el seno de sus estrategias comerciales. Por ejemplo, el Estudio de Diagnóstico sobre la Integración Comercial (EDIC) de Gambia, llevado a cabo en 2013 en el marco del MIM, puede desempeñar un papel catalizador en la conducción de fondos hacia proyectos de género en el sector pesquero. Los recursos de la ApC y del MIM están destinados a ser utilizados siguiendo los principios acordados en la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda,³² en particular el principio de propiedad nacional; los países receptores tienen la prerrogativa de diseñar sus estrategias de desarrollo nacional y de dar prioridad a los programas y proyectos que serán fundamentales para lograr ese desarrollo. Entre los ejemplos de las actividades que se podrían financiar mediante la ApC y el MIM cabe mencionar: la modernización de las instalaciones utilizadas principalmente por mujeres, la oferta de formación adaptada a las mujeres en temas como la alfabetización financiera y los planes de negocio, y el establecimiento de plataformas electrónicas que mejoren la capacidad de operadores femeninos a pequeña escala para entender las exigencias del mercado.

Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate**Preguntas generales**

1. ¿Cómo se puede examinar el perfil de género de una economía?
2. ¿Cuáles son los indicadores más comunes de desigualdad de género y qué variables de género son las más relevantes para el análisis del comercio?
3. No se han captado de manera satisfactoria algunas dimensiones de la desigualdad de género en el análisis. Explique cuáles son y por qué es difícil incluirlas en el análisis.
4. Se pueden utilizar varios indicadores para captar la desigualdad de género en el ámbito de las oportunidades económicas, siendo uno de ellos la brecha salarial de género. Explique las diferentes razones por las que se podría observar una brecha salarial de género y qué problemas presentaría su medición.
5. Resulta difícil recopilar datos desglosados por sexo fiables y actualizados puesto que muchos países no recaban estos datos de manera periódica. Otro problema es que, a veces, se recaban datos desglosados por sexo sobre la base de criterios que no son completamente adecuados para captar lo que ocurre en la práctica, como la distinción entre hogares encabezados por mujeres y hogares encabezados por hombres. Explique por qué es importante recabar datos desglosados por sexo y proponga algunas medidas que se podrían utilizar para mejorar la calidad de los datos y su utilidad en la realización de análisis de género.
6. La apertura comercial "en la práctica" es distinta de la apertura comercial "en términos políticos". Explique por qué estos dos conceptos son diferentes. ¿Los países que están abiertos en la práctica están siempre abiertos en términos políticos y viceversa?
7. ¿Qué medidas e iniciativas forman parte del concepto más amplio de "política comercial"? Explique la diferencia entre política comercial y liberalización del comercio.
8. ¿A través de qué canales afecta el comercio al empoderamiento económico y al bienestar de las mujeres? ¿Cuáles son los canales a través de los cuales la desigualdad de género afecta a los resultados comerciales? ¿Qué marcos analíticos son más útiles para explorar estos vínculos? ¿Cuáles son los resultados empíricos?
9. ¿Se puede afirmar de modo inequívoco que el comercio es bueno o malo para la igualdad de género en un país en particular? ¿Se pueden comparar las experiencias de diferentes países? ¿Se pueden sacar "lecciones generales"?
10. Independientemente del género, ¿cuáles son las otras fuentes más comunes de desventajas que pueden experimentar las personas, y qué relación tienen con las desventajas relacionadas con el género?
11. En su opinión, ¿es fácil separar las repercusiones del comercio de las repercusiones de otras políticas que suelen acompañar a la liberalización del comercio, como la liberalización financiera, los recortes del gasto público o la privatización?
12. Basándose en lo que sabe, ¿por qué cree que la política presupuestaria es importante para lograr la igualdad de género, y cuándo se puede convertir la política presupuestaria en una fuente de discriminación?
13. En el análisis de las políticas comerciales, "el problema está en los pormenores". ¿Qué haría si le pidiesen que evaluase el nivel de protección de que disfrutaban los agricultores en sus cultivos concretos o que evaluase los obstáculos arancelarios y no arancelarios que se pueden encontrar en los mercados de exportación?
14. Si se incluyen exigencias relacionadas con el género en el texto de un acuerdo comercial, todas las partes están obligadas a cumplir esas exigencias. Explique las ventajas y desventajas de incluir exigencias de género en los acuerdos comerciales.
15. Independientemente de los instrumentos de política comercial, ¿qué otras políticas y medidas (y en qué áreas) pueden ser necesarias para garantizar unos resultados económicos y sociales positivos para las mujeres? En su opinión, ¿qué tipo de mecanismos institucionales son necesarios para que esto ocurra?

Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate**Preguntas específicas derivadas de los estudios de caso nacionales**

El perfil nacional de Angola esbozado en la Sección 6 presenta una serie de cuestiones que merecen que se les preste especial atención en un análisis detenido y con conciencia de género del comercio.

1. Lea detenidamente el estudio de caso de nuevo e identifique:
 - (a) las diferentes funciones que desempeñan las mujeres en la economía;
 - (b) los sectores en los que las mujeres se concentran más;
 - (c) si las mujeres sufren prejuicios de género y, si así es, qué tipo de desigualdad de género afecta a las mujeres y en qué ámbitos (es decir, capacidades, seguridad y obtención y control de los recursos).
(Consejo: no olvide que las mujeres pueden sufrir diversas formas de prejuicios de género según sean sus funciones socioeconómicas o el sector en el que trabajen.)
 - (d) el contexto de la política comercial;
 - (e) las interacciones entre el comercio y el género.
2. Supongamos que el Gobierno de Angola decide aplicar una estrategia de crecimiento impulsada por las exportaciones con el objeto de desarrollar el sector agrícola. En su opinión, ¿qué medidas políticas podrían permitir a las mujeres beneficiarse de un aumento de las exportaciones agrícolas? Además del sector agrícola, ¿qué otros sectores podrían generar efectos beneficiosos para las mujeres?
3. Angola es un país exportador de petróleo. ¿Piensa que sería factible utilizar los ingresos de la industria petrolera para promover el empoderamiento de las mujeres? En caso afirmativo, ¿qué medidas propondría?
4. ¿Cómo puede afectar el "síndrome holandés" a las mujeres en Angola?

BIBLIOGRAFÍA

- Agarwal B. (2003). Gender and Land Rights Revisited: Exploring New Prospects via the State, Family and Market. *Journal of Agrarian Change*, 3 (1&2): 184–224.
- Antonopolous R. (2009). The unpaid care work – paid work connection. Documento de Trabajo N° 86. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra. Puede consultarse en:
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_119142.pdf
- Banco Mundial (2007). Tanzania Gender and Economic Growth Assessment. Documento de trabajo N° 40858. CFI, Banco Mundial y Ministerio de Industria, Comercio y Comercialización de la República Unida de Tanzania, Washington DC. Puede consultarse en:
http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/09/14/000310607_20070914155507/Rendered/PDF/40858oTZoGendero1PUBLIC1.pdf.
- Banco Mundial (2012). Informe sobre el desarrollo mundial de 2012: *La igualdad de género y desarrollo*. Capítulo 5. Banco Mundial, Washington DC.
- Barnett K. y Grown C. (2004). *Gender Impacts of Revenue Collection: The Case of Taxation*. Secretaría del Commonwealth, Londres.
- Budlender (2008) D. The Statistical Evidence on Care and Non-care Work Across Six Countries. Documento n° 4 del Programa sobre Género y Desarrollo del UNRISD. UNRISD, Ginebra. Puede consultarse en:
<http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/search/F9FEC4EA774573E7C1257560003A96B2?OpenDocument>.
- Budlender D., Elson D. y Hewitt G. (2002). *Gender Budgets Make Cents: Understanding Gender Responsive Budgets*. Secretaría del Commonwealth, Londres.
- Buvinic M., Morrison A., Ofosu-Amaah W. y Sjoblom M., eds. (2008). *Equality for Women: Where Do We Stand on MDG3?* Banco Mundial, Washington DC.
- Çağatay N. (2001). *Trade, Gender and Poverty*. PNUD, Nueva York.
- Collier P. y Appleton S. (1995). On Gender Targeting of Public Transfers. En: van de Walle D. y Nead K., eds. *Public Spending and the Poor: Theory and Evidence*. Banco Mundial, Washington DC.
- Darity W. (1995). The formal structure of a gender-segregated low-income economy. *World Development*, 23 (11): 1963–1968.
- Deardorff A.V. (2006). *Terms of trade: Glossary of International Economics*. World Scientific Publishing, Michigan.
- Edwards S. (1993). Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries. *Journal of Economic Literature*, 31 (3): 1358–1393.
- Elson D. (1991). Male Bias in Macroeconomics: The Case of Structural Adjustment. En: Elson D. ed. *Male Bias in the Development Process*. Manchester University Press, Manchester.
- 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, UNIFEM.
- Elson D., Evers B. y Gideon J. (1997). *Gender Aware Country Economic Reports: Concepts and Sources*. GENECON Unit Working Paper 1. University of Manchester.
- Elson D., Grown C. y Çağatay N. (2007). Mainstream, Heterodox, and Feminist Trade Theory. En: van Staveren I., Elson D., Grown C. y Çağatay N., eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Londres y Nueva York.
- FAO (2010). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2010–2011: Las mujeres en la agricultura. Cerrar la brecha de género en aras del desarrollo*. FAO, Roma.
- Gideon J. (1999). Looking at Economies as Gendered Structures: An Application to Central America. *Feminist Economics*, 5 (1): 1–28.
- Gladwin C., ed. (1991). *Structural Adjustment and African Women Farmers*. University of Florida Press, Florida.
- Grown C. y Valodia I., eds. (2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge, Nueva York y Londres.
- Higgins K. (2012). *Gender Dimensions of Trade Facilitation and Logistics: A Guidance Note*. Banco Mundial, Washington DC. Puede consultarse en:
http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Gender_Dimensions_Trade_Facilitation_Logistics_Higgins_electronic.pdf.

- Huber E. (2005). Gendered Implications of Tax Reform in Latin America: Argentina, Chile, Costa Rica and Jamaica. Elaborado para el proyecto del UNRISD sobre Género y Política Social. UNRISD, Ginebra.
- Hui N. (2013). Gender Implications of Tax Policies. Center for Budget and Governance Accountability, Nueva Deli.
- IFPRI (2003). *Household Decisions, Gender, and Development. A Synthesis of Recent Research*. International Food Policy Research Institute, Washington DC. Puede consultarse en: <http://ebrary.ifpri.org/cdm/ref/collection/p15738coll2/id/129647>.
- Juhn C., Murphy K. y Pierce B. (1989). *Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill*. Mimeo. Universidad de Chicago.
- Kabeer N. (2004). Globalisation, Labour Standards and Women's Rights: Dilemmas of Collective. *Feminist Economics*, 10 (1): 3–35.
- Kee HL, Nicita A. y Olarreaga M. (2006). Estimating Trade Restrictiveness Indices. Policy Research Working Paper No. 3840. Banco Mundial, Washington DC.
- Klasen S. (2004). In Search of The Holy Grail: How to Achieve Pro-poor Growth? En: Tungodden B., Stern N. y Kolstad I., eds. *Toward Pro-Poor Policies: Aid, Institutions, and Globalization*. Ponencia presentada en el 5ª conferencia anual del Banco Mundial sobre *Development Economics-Europe*. Oxford University Press y Banco Mundial, Nueva York.
- Leamer E. (1988). Measures of Openness. En: Baldwin R., ed. *Trade Policy and Empirical Analysis*. Chicago University Press, Chicago.
- Lee S. (2004). The vulnerability of women street traders to HIV/AIDS: local government opportunities for action. Health Economics and HIV/AIDS Research Division Policy Brief. Universidad de KwaZulu-Natal y USAID, Durban.
- Malmberg Calvo C. (1994). Case Study on Intermediate Means of Transport Bicycles and Rural Women in Uganda. Sub-Saharan Africa Transport Policy Program Working Paper No. 12. Banco Mundial y Comisión Económica para África, Washington DC.
- McCulloch N., Winters A. y Cirera X. (2001). *Trade Liberalization and Poverty: A Handbook*. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Moser C. (1989). Gender Planning in the Third World: Meeting Practical and Strategic Gender Needs. *World Development*, 17 (11): 1799–1825.
- Naumann E. (2010). Rules of Origin in EU-ACP Economic Partnership Agreements. Issue Paper No. 7, ICTSD EPAs and Regionalism Series. ICTSD, Ginebra.
- Nicita A. (2006). Export led growth, pro-poor or not? Evidence from Madagascar's textile and apparel industry. Policy Research Working Paper Series 3841. Banco Mundial, Washington DC.
- Nolan Garcia K.A. (2010). Enforcement by Design: The Legalization of Labour Rights Mechanisms in US Trade Policy. CIDE Working Paper No. 207. Centro de Investigación y Docencia Económica, México.
- OCDE (2009). Informal cross-border trade and trade facilitation reform in sub-Saharan Africa. OECD Trade Policy Working Paper No. 86. TAD/TC/WP(2008)13/FINAL, febrero de 2009. OCDE, París.
- OIT (2012). Global Employment trends for Women. *Information and Interdisciplinary Subjects*. Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- ONU DAES (2010). *La mujer en el mundo, 2010. Tendencias y estadísticas*. Publicación de las Naciones Unidas N° E.10.XVII.11. Nueva York.
- PNUD (2010). Igualdad de Género y Reducción de la Pobreza: Impuestos. Nota temática N° 1, abril. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York. Puede consultarse en: <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/gender/Gender%20and%20Poverty%20Reduction/Taxation%20spanish.pdf>.
- Pritchett L. y Sethi G. (1994). Tariff Rates, Tariff Revenue, and Tariff Reform: Some New Facts. *The World Bank Economic Review*, 8: 1–16.
- Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas (2005). *Taking action: Achieving gender equality and empowering women*. UN Millennium Project Task Force on Education and Gender Equality. Earthscan, Londres.
- Razavi S. (2007). The Political and Social Economy of Care in a Development Context: Conceptual Issues, Research Questions and Policy Options. Programme Paper N° 3. UNRISD, Ginebra.
- Razavi S. y Hassim S. (2006). *Gender and Social Policy in Global Context: Uncovering the Gendered Structure of "the Social"*. UNRISD. Palgrave, Basingstoke.
- Razavi S. y Staab S. (2008). The Social and Political Economy of Care: Contesting Gender and Class Inequalities. EGM/ESOR/2008/BP.3. División para el Adelanto de la Mujer, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. Naciones Unidas, Nueva York.
- Sachs J. y Warner A. (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1–118.

South Centre (2012). Economic Partnership Agreements in Africa: A Benefit-Cost Analysis. Analytical Note SC/TDP/AN/EPA/29, enero de 2012.

Starkey P., Ellis S., Hine J. y Ternell A. (2002). Improving Rural Mobility. Option for Developing Motorized and Non Motorized Transport in Rural Areas. Documento Técnico del Banco Mundial N° 525. Banco Mundial, Washington DC.

Stotsky J.G. (1997). How Tax Systems Treat Men and Women Differently. *Finance and Development*, 34: 30–33. Fondo Monetario Internacional, Washington DC.

Tax Justice Network (2011). Taxation and Gender: Why Does It Matter? Africa Tax Spotlight. Boletín trimestral de la Tax Justice Network. Primer trimestre, vol. 2.

UNCTAD (2003). *Las condiciones de entrada en el mercado que afectan a la competitividad y las exportaciones de bienes y servicios de los países en desarrollo: las grandes redes de distribución, teniendo en cuenta las necesidades especiales de los PMA. Nota de la Secretaría.* TD/B/COM.1/EM.23/2. Ginebra

UNCTAD (2009). *Incorporación de una perspectiva de género en las políticas comerciales. Nota de la Secretaría.* Reunión de expertos sobre la incorporación de la perspectiva de género en la política comercial. TD/B/C.I./EM.2/2/Rev.1. Ginebra.

UNCTAD (2011). *Trade Facilitation in Regional Trade Agreements.* Publicación de las Naciones Unidas. UNCTAD/DTL/TLB/2011/1. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2012). *Vías de desarrollo incluyentes con una perspectiva de género. Nota de la Secretaría.* 13° período de sesiones, Doha (Qatar), 21 a 26 de abril de 2012. Tema 8 del programa provisional. La globalización centrada en el desarrollo: hacia un crecimiento y un desarrollo incluyentes y sostenibles. TD/456. Ginebra.

UNCTAD (2013). *Who is Benefitting from Trade Liberalization in Angola? A Gender Perspective.* Publicación de las Naciones Unidas. UNCTAD/DITC/2013/3. Nueva York y Ginebra.

UNDAW (2009). *Estudio Mundial sobre el Papel de la Mujer en el Desarrollo.* Publicación de las Naciones Unidas N° E.09.IV.7. Nueva York.

UNICEF (2011). *República de Gambia.* Proyecto de documento sobre el programa para la República de Gambia se presenta a la Junta Ejecutiva para que lo examine y formule observaciones al respecto en su período de sesiones anual de 2011. E/ICEF/2011/P/L.24, 20–23 de junio de 2011.

Yannikaya H. (2003). Trade Openness and Economic Growth: a cross-country empirical investigation. *Journal of Development Economics*, 72 (1): 57–89.