



Iberoforum. Revista de Ciencias Sociales

ISSN: 2007-0675

revista.iberoforum@ibero.mx

Universidad Iberoamericana, Ciudad de México
México

Feregrino Basurto, María Azucena

Mujeres trabajadoras en el marco del libre comercio. Una revisión de literatura en la región americana

Iberoforum. Revista de Ciencias Sociales, vol. 4, núm. 1, 2024, Enero-Junio, pp. 1-30

Universidad Iberoamericana, Ciudad de México

Distrito Federal, México

DOI: <https://doi.org/10.48102/ibf.2024.v4.n1.315>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=211078977009>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de revistas científicas de Acceso Abierto diamante

Infraestructura abierta no comercial propiedad de la academia

Mujeres trabajadoras en el marco del libre comercio. Una revisión de literatura en la región americana

*Female Workers in the Framework of Free Trade.
A Literature Review in the American Region*

Fecha de recepción: 30/06/2023

Fecha de aceptación: 09/01/2024

Fecha de publicación: 05/05/2024

<https://doi.org/10.48102/if.2024.v4.n1.315>

María Azucena Feregrino Basurto*

maferegrino@xanum.uam.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0146-0482>

Doctora en Ciencias Sociales y Políticas

Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa
México

Resumen

A partir de una revisión de bibliografía en lengua inglesa, este artículo propone un marco de referencia que problematiza la relación entre el trabajo de las mujeres y el libre comercio en el continente americano. La investigación profundiza en la forma en la que la apertura comercial impacta en las brechas de género (salarial y de participación) y en los modos en los que el marco normativo del libre comercio constriñe a las mujeres trabajadoras. En los trabajos revisados se encuentra evidencia de la complejidad del análisis de esas dimensiones debido a su condición multifactorial, pues

* Doctora en Ciencias Sociales y Políticas por la Universidad Iberoamericana, maestra en Estudios Sociales, línea Laborales, por la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa. Actualmente realiza una estancia posdoctoral (Conahcyt) bajo la dirección de la Dra. Marcela Hernández Romo. Sistema Nacional de Investigadores (nivel 1) del Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (Conahcyt).

los resultados obtenidos pueden ser incluso contradictorios, dependiendo de los factores y relaciones analizados. Se observa que las disposiciones de género incluidas en los Tratados de Libre Comercio (TLC) suelen presentar una obligatoriedad laxa en la que las mujeres ocupan un papel marginal. Además, las consideran casi exclusivamente en su condición de trabajadoras, obviando los múltiples papeles que desempeñan en la sociedad y que complejizan su labor, por lo que la ortodoxia del libre comercio permanece intacta.

Palabras clave

Mujeres trabajadoras, libre comercio, brecha de género, comercio internacional, participación femenina en la fuerza laboral

Abstract

Based on a review of the English-language literature, this article proposes a framework problematizing the relationship between women's work and free trade in the American region. The research delves into the impact of trade liberalization on gender gaps (wage and participation) and the constraints imposed by the regulatory framework of free trade on female workers. The papers reviewed show evidence of the complexity of the analysis of these dimensions due to their multifactorial condition, where the results obtained can even be contradictory, depending on the factors and relationships analyzed. It is observed that the gender provisions included in Free Trade Agreements (FTA) usually represent a weak obligation and assign a marginal role to women. Furthermore, they consider them almost exclusively as workers, ignoring the multiple roles they play in society that make their work more complex, so that the orthodoxy of free trade remains intact.

Keywords

Women workers, free trade, gender gap, international trade, female labor force participation

Introducción

En gran parte del mundo, las mujeres experimentan condiciones desiguales en comparación con los hombres, además de una profunda invisibilización de sus problemáticas. La discriminación que sistemáticamente se ejerce en contra de ellas presenta características y niveles particulares que

responden a los contextos estructurales en los que ésta se origina, lo cual constriñe el grado de libertad posible con el que cuentan en el ejercicio de sus agencias y su potencial de acción. Son distintos los elementos objetivos y subjetivos que obstaculizan sus libertades y derechos, y que afectan sus vidas en las esferas pública y privada, como el papel que históricamente se ha asignado a la división social del trabajo, organizada en función de jerarquías patriarcales. La subordinación de la dimensión reproductiva —llevada a cabo por las mujeres en la esfera privada de forma gratuita, especialmente con tareas de cuidado familiar y obligaciones domésticas— frente a la dimensión productiva —que ocurre en la esfera pública de manera remunerada y ejecutada por los varones— las ubica dentro de un ámbito de desigualdad, en una multiplicidad de roles que tienen que ejecutar y que generalmente tienen un impacto negativo en su desarrollo laboral y profesional.

La igualdad de género es el derecho de las personas a gozar sin discriminación de las mismas protecciones, recursos y oportunidades en los ámbitos públicos y privados (United Nations Children's Fund [UNICEF], s.f.; United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization [UNESCO], 2014). En esos términos, el género supone una serie de “atributos, expectativas y normas sociales, de conducta y culturales asociados al hecho de ser mujer u hombre” y la igualdad de género implica la forma en la que tanto hombres como mujeres se relacionan entre sí a partir de esos aspectos y las diferencias de poder resultantes entre ambas partes (Banco Mundial y Organización Mundial del Comercio, 2020).

Existen diferentes formas de medir la desigualdad de género, como las brechas en el acceso a la salud, la educación y al trabajo, entre otros. Particularmente, los mercados laborales en la región americana muestran profundos sesgos de género en los que prevalecen dinámicas diferenciadas para las mujeres y los hombres. Uno de los indicadores más utilizado para medir la desigualdad de género en el ámbito laboral es el de la brecha salarial, ya que la diferencia de salarios entre hombres y mujeres por trabajo de igual valor es un reflejo de lo que sucede en las sociedades, las políticas públicas, legislaciones, los tratados y convenios vigentes locales e internacionales. Como señala Brewster (2020),

La constatación de que los puestos de trabajo se valoran de manera diferente, política y económicamente, dependiendo de quién proporciona la mano de obra no es un fenómeno nuevo. Tradicionalmente,

las mujeres han sufrido discriminación en el empleo, tanto en su capacidad para conseguir puestos de trabajo como en su capacidad para recibir una remuneración proporcional por esos trabajos. Sin embargo, la diferencia en cómo valoramos el trabajo de las mujeres no es solo un problema histórico. El énfasis político en el empleo masculino y los salarios más altos ofrecidos en industrias dominadas por hombres continúa hoy. (p. 61)

No obstante, las desigualdades por género sobrepasan la cuestión salarial, ya que las decisiones y posibilidades de participación en el trabajo remunerado y el no remunerado se encuentran mediadas por diferentes desequilibrios y falta de reconocimiento en función del género. Por ello, son empleadas otras dimensiones como la brecha de participación, el acceso a ocupaciones y puestos de trabajo de calidad, las características relacionadas con la generación de valor y productividad, el acceso a recursos financieros, la generación de recursos propios o la posibilidad de ejecutar emprendimientos y exportaciones.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2014) advierte que la segregación ocupacional es una característica reconocida de la inserción laboral femenina, misma que se observa en la aguda concentración de las mujeres en ciertas ocupaciones y ramas de actividad. Además, las mujeres presentan una menor inserción como asalariadas privadas y empleadoras; en lo que se refiere a América Latina, aproximadamente una cuarta parte del total de mujeres ocupadas trabajan por cuenta propia bajo condiciones generalmente precarias. Entre las razones más comunes por las que las mujeres recurren a esta forma de trabajo se encuentran la falta de oportunidades en el mercado laboral asalariado, su nivel de acceso a la educación, su estado civil, la forma en la que se distribuyen los recursos a nivel intrafamiliar, la edad, las responsabilidades de crianza de su progenie, la necesidad de ingresos propios y la pobreza.

Los prejuicios que giran en torno a las mujeres sostienen que sus trayectorias laborales son inestables debido a que su inserción laboral se conforma, principalmente, de trabajos eventuales con salarios que apenas se pueden considerar complementarios y que, por lo mismo, no representan una construcción del proyecto de vida. Además, se considera que las mujeres trabajan de forma remunerada en momentos de crisis o carencia, en los que la figura del proveedor masculino, por algún motivo, se encuen-

tra desdibujada. Por ende, la discriminación por género ha representado, tradicionalmente, uno de los elementos estructurantes más constantes del mercado de trabajo debido a que la desigualdad mantiene vigentes los imaginarios sociales de los papeles diferenciados de hombres y mujeres en el trabajo y en la familia (Schkolnik, 2004; Abramo, 2004).

Dado que se concibe social y culturalmente que el rol de quien provee las cuestiones económicas y materiales está a cargo de los hombres, y las actividades de cuidado son responsabilidad de las mujeres, se promueven comportamientos que perpetúan las desigualdades. Más aún: cuando la mayoría de éstas no son observables de forma directa, frecuentemente se pasan por alto y “complican las ya de por sí difíciles elecciones que deben realizar las mujeres en el trabajo, la familia y la vida social” (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], 2019, p. 166).

En las últimas décadas, diversos organismos, instituciones y gobiernos han promovido cambios considerables orientados a reducir las brechas de género y empoderar a las mujeres; sin embargo, las desigualdades las siguen afectando negativamente, e incluso a sus comunidades. Aunque se ha demostrado que la desigualdad de género es una condición que obstaculiza y provoca índices bajos de desarrollo humano (UNESCO, s.f.) y que algunos esfuerzos como aumentar las oportunidades de empleo y los salarios de las mujeres suelen provocar mejoras en la situación económica de ellas y sus núcleos familiares, no existen suficientes acciones orientadas a trabajar en ello (Li, 2021).

A pesar de que es en el mundo del trabajo donde se origina la mayoría de los ingresos de los núcleos familiares, también es la principal fuente de desigualdades implicadas en su distribución, por lo que, desde una perspectiva de género, su análisis exige observar, en toda su complejidad, no sólo las dinámicas de empleo, sino también las del trabajo no remunerado que las mujeres realizan dentro de sus hogares (Vaca, 2019). Por mucho que exista una tendencia mundial hacia la búsqueda de la igualdad entre hombres y mujeres, las diferencias de oportunidades y acceso a derechos siguen siendo significativas y las condiciones desiguales en el mundo del trabajo se mantienen generando brechas de desigualdad en las que la autonomía no se distribuye de manera igualitaria (CEPAL, 2014).

Lo anterior es posible observarlo también en el ámbito del comercio internacional, en el que prevalecen los mismos roles diferenciados entre mujeres y hombres y se encuentran diversas barreras que, como menciona

Frohmann (2018), obstaculizan “la participación igualitaria de las mujeres en actividades económicas y de comercio exterior” (p. 14). Según el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio (2020), la mayor parte de esas barreras se centran en aspectos relacionados con prejuicios, discriminación, estereotipos y evaluaciones diferenciadas por género, como impedimentos legales o mayores cargas jurídicas para incorporarse a la fuerza de trabajo, crear una empresa, abrir una cuenta bancaria, tener acceso a capital o financiamiento, solicitar documentos de identidad, tener acceso a la movilidad, tomar decisiones por sí mismas en el núcleo familiar o la idea errónea de que las mujeres:

- Son trabajadoras menos flexibles debido a su falta de disposición a trabajar en horarios no convencionales o extendidos, realizar viajes internacionales o reubicarse.
- No son personas de fiar como los hombres y que están menos comprometidas con su trabajo al asumir un doble compromiso: laboral y familiar.
- Son menos aptas para el emprendimiento, para trabajar bajo presión y en equipo.
- Carecen “de conocimientos y aptitudes actualizados y de mentalidad innovadora, que es más reacia a asumir riesgos al buscar financiación, que dispone de menos tiempo para el aprendizaje y la creación de redes, o que tiene menos fuerza física”. (p. 123)

El acoso, la violencia física y sexual o el miedo a experimentarlas son también barreras que constriñen con gran fuerza la autonomía y al acceso a condiciones de igualdad en el trabajo y en la actividad comercial. Como señalan el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio (2020), el temor o la exposición al acoso por parte de los hombres disuaden a la mujer de trabajar, montar un negocio y comerciar, sobre todo en cruces fronterizos en los que se perciben “particularmente expuestas al acoso porque están sujetas a controles físicos por los agentes fronterizos y otros funcionarios en posición de autoridad” (p. 121). A menudo, las mujeres son objeto de extorsión, acoso, diversas formas de abuso y trato diferenciado por sus parejas, clientes, servicios públicos o seguridad pública. Estas violencias suelen impedir que las mujeres se vinculen a sectores relacionados con el comercio, especialmente los dominados por los hombres, sin que existan mecanismos de vigilancia, control y sanción para prevenir y castigar estas acciones.

Otro tipo de brechas de género también limita su participación y desarrollo, como el acceso limitado y de baja cuantía a la financiación. Para acceder a créditos, a las mujeres se les suelen exigir más garantías que a los hombres, tienen que hacer frente a costos más elevados y a un mayor escrutinio debido al prejuicio de que sus emprendimientos son de alto riesgo, presentan mayores probabilidades de sufrir pérdidas, son informales y de corta duración porque se presupone que hay mayor posibilidades de que abandonen sus proyectos para ocuparse del cuidado familiar (Banco Mundial y Organización Mundial del Comercio, 2020; Mejía y Villota, 2017).

La discriminación en educación, capacitación y acceso a la tecnología se suma a la de los recursos financieros. A pesar de que en el mercado laboral en general las mujeres tienden a presentar mayor nivel educativo, las empresarias suelen tener niveles considerablemente menores de educación y capacitación que los hombres que poseen un negocio (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2010). Las normas sociales suelen poner en desventaja a las mujeres en lo que respecta a los estudios técnicos pues, por prejuicio, a ellas se les limita este tipo de educación. La propia familia, especialmente padres y madres, esperan que sean sus hijos varones quienes se dediquen a ámbitos relacionados con las ciencias, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas. Por lo que facilitar el acceso “a la educación, los recursos financieros, las tecnologías digitales y la información” podría tener la capacidad de reducir “algunas de las limitaciones que afectan de manera desproporcionada a las mujeres” (Banco Mundial y Organización Mundial del Comercio, 2020, p. 15).

A pesar de las grandes desigualdades expuestas previamente, “los temas de comercio y género han estado mayormente ausentes de las estadísticas, del debate público y por consiguiente de la formulación de políticas públicas en comercio exterior que tomen en cuenta las necesidades propias de las mujeres” (Mejía y Villota, 2017, p. 3). Por lo mismo, es común que la normativa regulatoria del libre comercio coloque a las mujeres en una posición meramente marginal, que sólo endurece la discriminación que experimentan en la práctica.

Existen diversos convenios internacionales que han impulsado la creación de políticas públicas encaminadas a atender la desigualdad en su dimensión horizontal y a erradicar las diversas formas de discriminación contra la mujer; no obstante, las acciones implementadas no necesariamente han obtenido los resultados deseados. En la cuestión laboral, los

convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) han promovido acciones sobre igualdad de género a través de normas internacionales de trabajo, programas y planes que deben cumplir los Estados parte (Hernández, 2020); por ejemplo, los convenios sobre remuneración (Convenio núm. 100, año 1951), discriminación en el empleo y ocupación (Convenio núm. 111, año 1958), personas trabajadoras con responsabilidades familiares (Convenio núm. 156, año 1981), la protección de la maternidad (Convenio núm. 183, año 2000) y sobre el acoso y la violencia (Convenio núm. 190, año 2019).

En un aparente esfuerzo por favorecer la equidad, los convenios de la OIT han sido retomados recientemente como parte de los acuerdos de diversos TLC en sus disposiciones laborales —ejemplo de ello es el Tratado Comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)—. Estos tratados comerciales suelen reconocer ciertas brechas de género —como la salarial y la de participación— que existen en los territorios de los países signantes. Sin embargo, aunque esto pudiera considerarse como una manifestación de la voluntad política en favor de la equidad, diversas autoras (Bahri y Boklan, 2022; Bahri, 2020; Hannah et al., 2022) afirman que dichos documentos no establecen obligaciones vinculantes para las partes involucradas ni mecanismos para su implementación. Además de que suelen considerar a las mujeres exclusivamente en función de su participación en el comercio —principalmente como trabajadoras—, lo que deja de lado los múltiples roles que asumen en la sociedad —como el de cuidadoras— y que dificultan fuertemente sus labores y restringen sus oportunidades de desarrollo. Esto muestra la complejidad de la problemática y la necesidad de modificar las políticas de empleo, de educación y de distribución igualitaria de las responsabilidades familiares y de cuidado desde una perspectiva de género.

Las distintas investigaciones consideradas en la presente revisión de bibliografía muestran diversos efectos y niveles de impacto de la liberalización comercial en el trabajo de las mujeres y en su relación con la brecha de género, en donde diversos factores mantienen efectos diferenciados en las condiciones de desigualdad que experimentan las mujeres en comparación con los hombres. En general, en estas pesquisas se encuentra:

- Una gran complejidad en el análisis de los datos recabados debido a que, dependiendo de los elementos —como la región, el tamaño

del gobierno, el rol mediador de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC)— que se tomen en cuenta en la investigación, los resultados suelen ser distintos y, muchas veces, hasta contradictorios.

- El laxo papel que los acuerdos internacionales han tomado en el impulso de la participación de las trabajadoras en el marco del libre comercio, las actitudes que las mujeres guardan hacia éste y la lucha por la igualdad en sus condiciones laborales.
- Que las disposiciones de género que buscan la equidad, añadidas recientemente a instrumentos internacionales, son de obligatoriedad débil para los Estados que los suscriben y que mantienen intacta la ortodoxia de un marco normativo en el que las mujeres ocupan un papel marginal y en el que sus dimensiones fuera del trabajo no son tomadas en cuenta.
- Que las supuestas preferencias y actitudes de las mujeres hacia el libre comercio y trabajar de forma flexible no necesariamente son resultado de una decisión propia, sino de las condiciones del mercado.

Esta revisión de fuentes se encuentra dividida en cuatro secciones —además de esta introducción—, en la que se detalla la metodología que guía la indagatoria, se exponen las consecuencias del trabajo de las mujeres frente a la liberalización comercial, la forma en la que el sistema internacional de comercio influye en la cuestión de género y algunas ideas en forma de conclusiones.

Metodología

La revisión de bibliografía es un instrumento analítico que permite aportar marcos de referencia de diferentes investigaciones que problematizan una temática común desde diferentes enfoques teórico-metodológicos. En particular, aquí se pretende mostrar la relación entre el trabajo de las mujeres y el libre comercio en el continente americano en un marco contextual de desigualdades de género.¹ Los artículos utilizados se identificaron a partir de una búsqueda bibliográfica en la base de datos de la Biblioteca Digital

¹ La presente investigación se elaboró en el marco de la estancia posdoctoral (Conahcyt) que actualmente se realiza en la UAM-I en el Posgrado de Estudios Sociales en su línea Laborales. A través de ella, se busca un primer acercamiento al estudio del trabajo de las mujeres en el contexto del comercio internacional.

de la Universidad Nacional Autónoma de México (BiDiUNAM). Este recurso constituye un acervo bibliográfico en línea, con acceso a más de 218 bases de datos y a más de 1.3 millones de recursos digitales. Se emplearon dos términos de búsqueda: “*women international trade*” y “*gender trade*” —los cuales se eligieron tras una exploración en la que se utilizaron otras palabras clave, descartándose los casos que arrojaron pocos resultados o resultados poco relevantes en función de los criterios establecidos—. Los textos encontrados se limitaron a aquellos correspondientes a publicaciones académicas. Posteriormente, se realizó un análisis para identificar los artículos que fueran relevantes para el tema; es decir, que hablaran sobre el trabajo y la desigualdad de las mujeres en el ámbito del libre comercio.

La búsqueda se limitó a los trabajos publicados en los últimos diez años (2013-2023) escritos en lengua inglesa. Esta decisión lingüística se tomó con la intención de aportar un conjunto más amplio de investigaciones producidas en otros lugares del mundo; de observar el tema en cuestión desde una perspectiva internacional; de acceder a abordajes formulados desde los Estados Unidos —principal socio comercial de México—, y de tender puentes dentro y fuera de la región americana. Con el mismo propósito, los resultados se restringieron a los artículos que abordaran su objeto de estudio desde una perspectiva global o estuvieran centrados en la región americana o en países pertenecientes a este continente. Finalmente, se eliminaron los resultados repetidos.

En un inicio, se obtuvieron 237 resultados correspondientes al primer término —*women international trade*— y 1570 resultados para el segundo —*gender trade*—. El análisis detallado de estos trabajos permitió depurar el conjunto en función de los parámetros antes señalados. De este modo, el conjunto se redujo a 26 artículos que abordaban la temática de participación de las mujeres en el comercio internacional.

Éstos fueron distribuidos en grupos más pequeños en función de su contenido y de las relaciones existentes entre sí. Así, se formó un conjunto dedicado al análisis de los efectos de la apertura comercial en las brechas de género en casos específicos y otro enfocado en la normativa internacional que pretende o podría combatir inequidades de esta índole. Los ejes establecidos para tal distribución fueron “El trabajo de las mujeres frente a la liberalización comercial” y “El género en el sistema internacional de comercio”.

El trabajo de las mujeres frente a la liberalización comercial

Las brechas de género en el trabajo de las mujeres y su relación con los procesos de liberalización comercial fueron un tema recurrente en la revisión de bibliografía, recuperado desde una perspectiva internacional y local en análisis de países de la región americana. Las investigaciones abordadas en esta sección parten de la existencia de una disparidad entre trabajadores hombres y trabajadoras mujeres reflejada en la participación laboral y en el salario —entre otras dimensiones— y condicionada por elementos como el estado de desarrollo de los países observados, las relaciones que sostienen con otros, el grado de especialización del trabajo estudiado, la industria específica en la que éste se inserta y los choques comerciales. Desde la perspectiva internacional, las y los autores ponen un énfasis especial en los países en desarrollo, mientras que, en lo tocante a las condiciones de países específicos, el foco suele encontrarse en Estados Unidos y México.

La brecha de género de participación laboral

La participación de las mujeres en el mercado laboral registra variaciones diversas a causa de la apertura comercial. Se han observado cambios en las dos direcciones posibles; es decir, en favor de la disminución de la brecha de género de participación y en favor de su aumento. Éstos se encuentran inmersos en contextos diferenciados por el tamaño de la economía, el tipo de trabajo de las mujeres y su nivel de calificación, entre otros elementos, como sucede con la brecha de género salarial que se estudiará posteriormente. Esta revisión de fuentes arrojó más investigaciones cuyos resultados apuntan hacia la disminución de la brecha de género de participación como consecuencia del libre comercio.

El estudio de esta brecha tiene implicaciones que van incluso más allá de la equidad y el empoderamiento económico de las mujeres, pues la desigualdad de género puede operar en perjuicio de la economía de los países en que tiene lugar, como lo han mostrado Farooq et al. (2019). Para los países en desarrollo, la brecha de género impacta no sólo en las condiciones de las trabajadoras, sino incluso en los niveles generales de desarrollo. Se ha encontrado que la apertura comercial y la desigualdad de género tienen un efecto importante en el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de estas naciones.

De acuerdo con el mismo estudio, realizado en dieciocho países en desarrollo de 1993 a 2017, la liberalización comercial y las brechas de género en

la educación y el trabajo tuvieron un impacto negativo en el crecimiento de algunas de estas economías. Con base en ello, Farooq et al. (2019) aseguran que el permitir que las mujeres contribuyan plenamente a la economía resulta vital para lograr una tasa de crecimiento más alta en este tipo de países.

En cuanto a la disminución de la brecha de género de participación, como consecuencia del libre comercio, Yin y Choi (2023) presentan observaciones relevantes realizadas en un grupo de setenta y nueve países en desarrollo. Éstos pertenecen a tres regiones distintas, incluyendo la latinoamericana —dentro de las cuales se considera a México—, y fueron estudiados en el periodo de 2006 a 2019. De acuerdo con sus resultados, el aumento en el volumen del comercio internacional favorece más a las trabajadoras que a los trabajadores, contribuyendo al cierre de la brecha de participación.

Sin embargo, estos efectos no son homogéneos para todos los países analizados, pues se encuentra una mayor reducción de esta brecha en los que Yin y Choi (2023) refieren como países menos adelantados (PMA), en comparación con el resto de las economías en desarrollo. Del mismo modo, se observan variaciones en función de la región. Mientras las economías africanas y asiáticas presentan una disminución de la brecha de género de participación a partir de la liberalización comercial, el efecto contrario puede verse en América Latina y el Caribe. En estos últimos casos, el crecimiento del comercio internacional aumentó la disparidad.

Yin y Choi introducen un nuevo elemento en el análisis al estudiar el papel moderador que las TIC juegan en la correlación entre el comercio y la brecha de género en cuestión. Al respecto, concluyen que es más probable que la interacción entre el comercio y las TIC amplíe esta brecha, pero que el impacto es diferenciado en función del nivel de desarrollo y la región. Mientras que este vínculo contribuye a la disminución de la brecha en otros países en desarrollo, no tiene impacto en los PMA. Asimismo, la relación comercio-TIC también tiene un efecto reductor en América Latina y el Caribe, pero aumenta la disparidad en los países asiáticos y no parece tener efecto en las economías africanas.

Para los casos en los que el mayor uso de las TIC en el comercio incrementó la brecha de género, se proponen al menos dos explicaciones posibles. La primera señala que la participación de las mujeres se ve constreñida en el marco de la economía digital debido al menor acceso que tienen a la infraestructura digital, en comparación con sus pares varones. La segunda tiene su raíz en otra forma de disparidad, pues es la inequidad en

el acceso a la educación en muchos de estos países la que impide a las mujeres ser parte de los beneficios del avance tecnológico (Yin y Choi, 2023).

Efectos positivos en la participación laboral de las mujeres se encuentran también en treinta y cinco países en desarrollo observados por Sepehrivand (2017), especialmente para las trabajadoras con educación superior o especializada. Así, el mayor nivel educativo de las trabajadoras les permite “encontrar mejores trabajos en los sectores de la industria y los servicios y, en consecuencia, obtener más ingresos” (p. 509). Sin embargo, a pesar de los efectos benéficos, el autor también señala que en estas naciones persiste la brecha de género de participación pues, si bien es cierto que los niveles de empleo de las mujeres aumentaron en el periodo estudiado —de 2001 a 2013—, se registra aún una menor representación de las mujeres en el mercado laboral. Desde la visión del autor, este hecho podría deberse a la disparidad educativa que históricamente ha afectado a las mujeres y podría estarse contrarrestando gracias a la mejora que este aspecto ha presentado en los años más recientes.

Algunos casos de países específicos de la región americana son igualmente ilustrativos de una disminución de la brecha de género laboral causada por la apertura comercial. Ejemplo de ello es Estados Unidos en su relación con China, después de que en 2001 el país asiático obtuviera el estatus de relaciones comerciales normales permanentes (PNTR, por sus siglas en inglés) con EE.UU., lo que significó aranceles más bajos en las exportaciones dirigidas a su contraparte. Este hito tuvo consecuencias contrapuestas en el país norteamericano, pues facilitó el ingreso de las mujeres a la fuerza laboral. Sin embargo, éste podría ser en gran parte consecuencia de la necesidad de compensar la reducción del ingreso familiar que significó la pérdida de empleos de trabajadores varones, igualmente provocada por este hecho (Besedeš et al., 2021).

El cambio en el estatus comercial de China contribuyó a reducir la brecha de género en la participación laboral, impulsando “una mayor entrada de mujeres [al mercado de trabajo], en particular mujeres con más educación, y la salida de hombres con menos educación” (Besedeš et al., 2021, p. 574). Sin embargo, al mismo tiempo, aumentó la tasa de desempleo de trabajadoras mujeres y su dependencia a los trabajos de medio tiempo. Esta última se da por las dificultades, tanto de hombres como de mujeres, de encontrar empleos de tiempo completo y no por una preferencia personal.

Por otro lado, Juhn et al. (2013, 2014) estudiaron los efectos del libre comercio para las trabajadoras mexicanas, tomando en cuenta su nivel de calificación y el sector en el que se encuentran insertas. La disminución de los aranceles impuestos a las empresas productivas en el periodo observado por su investigación (1992-2001) —relevante por incluir los primeros años desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)— tuvo un efecto positivo en la participación femenina, pero exclusivamente para las trabajadoras de cuello azul. Este fenómeno es explicado por los autores como consecuencia de la renovación tecnológica alentada por el ingreso de las empresas al mercado de exportación. La maquinaria nueva adquirida reemplazó tareas físicas rutinarias, para las cuales los empleadores contrataban más trabajadores varones; este cambio en la operación los llevó a incorporar más mujeres bajo la idea de que se necesitaba una menor fuerza física. Sin embargo, una correlación similar entre la disminución de aranceles y la mayor participación no se encontró en los trabajos de cuello blanco.

A la revisión sobre el impacto del libre comercio en la brecha de género de participación laboral desde un enfoque internacional, se suma el estudio de Feng y Zhou (2018), quienes se centran específicamente en el empleo industrial. En este artículo, se expone que la apertura comercial agrava la brecha de género en términos de participación en el mercado laboral. Dicho comportamiento se observó en un grupo de 226 países, de 1985 a 2016. De acuerdo con este análisis, aunque la apertura comercial introduce bienes más baratos y aumenta la competitividad, puede actuar en contra de la igualdad de las trabajadoras de este sector:

“el impacto de la apertura comercial sobre la discriminación basada en el [género] en el empleo industrial es negativo. Esto puede deberse a que, con el grado más profundo de liberalización comercial, las empleadas tienden a pasar de la industria a otros sectores” (Feng y Zhou, 2018, p. 8).

En México también se hicieron observaciones menos optimistas en relación con el efecto de la apertura comercial en la brecha de género de participación laboral. De acuerdo con Ben Yahmed y Bombarda (2020), de 1993 a 2001 la reducción de aranceles aumentó el empleo formal de hombres y mujeres dentro de la industria manufacturera en México. Sin embargo, este beneficio fue menor para las trabajadoras. Además, no se replicó en otros sec-

tores, como es el caso del de servicios, donde la probabilidad de encontrar un empleo formal disminuyó para las trabajadoras poco calificadas.

La brecha de género salarial

a) Disminuciones causadas por la apertura comercial

Distintas observaciones empíricas demuestran la disminución de la brecha de género salarial como consecuencia de la liberalización comercial, por ejemplo, la investigación realizada por Sepehrivand (2017) en un conjunto de treinta y cinco países en desarrollo, que incluyen naciones latinoamericanas como Argentina, Chile, Costa Rica, Ecuador, Jamaica, México, Panamá, Uruguay y Venezuela. A partir de mediciones realizadas de 2001 a 2013, se observó que el aumento del coeficiente de apertura comercial, al igual que el de la inversión externa, incrementó el salario de las trabajadoras y disminuyó la brecha salarial de género.

El papel del tamaño del gobierno en la brecha de género salarial también es investigado por Sepehrivand (2017), quien encuentra que el crecimiento del primero impacta de forma negativa en los salarios; además, aumenta la disparidad de las percepciones entre trabajadoras y trabajadores. Por el contrario, se sustenta que una disminución del tamaño del gobierno trae consigo mayor inversión privada, un aumento en la competencia internacional, mayores niveles de empleo para las mujeres y un consecuente incremento en los salarios de las trabajadoras.

Cambiando el foco de los países en desarrollo a otros grupos de naciones, el trabajo de Wolszczak-Derlacz (2013) estudia un conjunto de dieciocho países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) —principalmente europeos, con Estados Unidos como el único país americano—, en un periodo que va de 1970 a 2005. Se observa, primeramente, que la disparidad salarial ha disminuido de manera general en el tiempo analizado para todos los países y todos los niveles de calificación. Sin embargo, se muestra que la liberalización comercial no impacta de la misma forma a todas las trabajadoras, sino en función de su especialización. Para aquéllas con niveles medio y bajo de calificación, partícipes de industrias menos competitivas —concentradas—, la apertura comercial incrementa las disparidades, mientras que para las trabajadoras altamente calificadas, en las mismas industrias, la brecha de género disminuye.

Wolszczak-Derlacz (2013) estudia también cómo intervienen las instituciones encargadas de regular el mercado laboral y los sindicatos. En el primer caso, encuentra que una mayor regulación desde este tipo de instituciones eleva la brecha de género para las trabajadoras altamente calificadas. Por el contrario, disminuye las disparidades para las trabajadoras de calificación media y baja. El efecto de los sindicatos también depende del nivel de especialización de las trabajadoras, pues su mayor presencia —medida a través de la densidad sindical— reduce la brecha salarial de género, pero sólo para los trabajos de calificación media y baja.

En países específicos de la región americana también se han observado disminuciones de la brecha de género salarial como consecuencia de la apertura comercial hacia algunos de sus socios. Éste es el caso de la relación entre México y Estados Unidos, que ha traído importantes consecuencias para las mujeres trabajadoras de ambos países; sin embargo, éstas no han sido homogéneas. Como lo muestran Sauré y Zoabi (2014), los efectos dependen del tamaño de la economía, por lo que, si bien se observa una disminución en la brecha de género salarial en México, ésta incrementa en Estados Unidos. Además, en este último se registra también una disminución de la participación de las mujeres en la fuerza laboral.

El modelo teórico de Sauré y Zoabi (2014) plantea que “la integración comercial entre una economía pobre en capital y una rica en capital amplía la brecha salarial de género en esta última” (p. 24). Esto es congruente con las observaciones obtenidas a partir del TLCAN, acuerdo trilateral —Canadá, Estados Unidos, México— que entró en vigor en 1994 y que fue remplazado en 2018 por el T-MEC. Además, estos autores estudiaron de forma diferenciada los estados pertenecientes a EE.UU. en función de su exposición al comercio con México, reiterando los resultados obtenidos.

En su relación comercial con China, se encuentran resultados más favorables para las trabajadoras en los Estados Unidos. Besedeš et al. (2021) muestran que este vínculo redujo la brecha de género salarial —y, como se verá más adelante, también la de participación— en el país norteamericano. Esto se observó en las áreas más expuestas a la apertura comercial. Sin embargo, de forma contrastante, se encontró que la brecha salarial de género residual —la diferencia salarial que no puede ser explicada por la productividad y que suele atribuirse a la discriminación contra las mujeres (Berik et al., 2004)— ha aumentado.

Estos resultados guardan ciertos paralelismos con los observados en Brasil, al estudiarse su relación de libre comercio con China (Connolly, 2022). En este caso, el aumento en las exportaciones presentó una correlación positiva con el aumento del salario. Sin embargo, las regiones más expuestas a las importaciones experimentaron un crecimiento salarial más lento.

b) Incrementos en la brecha salarial de género como consecuencia del libre comercio

Por el lado contrario, también se han encontrado casos en los que la brecha de género salarial aumenta como consecuencia del libre comercio. Como Sepehrivand (2017) y Fatema et al. (2018) observaron un conjunto de países en desarrollo, obtuvieron resultados contrarios a este primer autor; es decir, registraron un aumento en la desigualdad salarial. En este caso, el periodo observado fue más amplio, de 1994 a 2014 —frente al periodo de 2001 a 2013, estudiado por Sepehrivand—, y el número de países fue menor —dieciséis frente a treinta y cinco—. En este grupo, en el que se incluyen México y otros países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Perú y Venezuela), los autores encuentran una asociación positiva entre la apertura comercial y la brecha salarial de género. De acuerdo con ésta, “el comercio creciente aumenta directamente la desigualdad salarial entre hombres y mujeres en los países emergentes” (Fatema et al., 2018, p. 69).

En el caso específico de México, Pérez y Lugo (2017) encuentran efectos negativos de la liberalización comercial en la brecha salarial de género. Éste se diferencia según el contexto económico de las trabajadoras y su nivel de calificación. Si bien la brecha de género disminuyó en todo el país durante las primeras décadas del siglo XXI, dista aún de ser erradicada. Su presencia se acentúa incluso más en los deciles inferiores —aquellos con menor nivel socioeconómico—, atenuándose en los más altos. Además, ésta no puede explicarse por características productivas. Aunque los autores registran disminuciones de la desigualdad asociada a factores discriminatorios en años específicos, destacan que, de manera general, los procesos de liberalización comercial en el país no han disminuido la brecha salarial residual. En el mismo sentido, no se encuentran elementos que sustenten una posible relación entre las regiones de mayor exposición a la liberalización comercial con menores brechas salariales de género.

Otro caso significativo en este sentido es el reportado por Molina y Bobka (2016), en el que se muestra que “la apertura comercial no tiene

efecto en la reducción de la brecha salarial en la agricultura” en Bolivia (p. 65). Es decir, que la brecha de género residual encontrada en los sectores agrícolas con comercio internacional es igual a la que se encuentra en los sectores no expuestos. Estos resultados llevan a las autoras a asegurar que la agricultura es un mercado imperfecto, al no comportarse como otros sectores de la economía, pues, según su investigación, aquellos sectores con grados más altos de comerciabilidad —expuestos al comercio internacional— presentan una menor brecha salarial.

c) La brecha de género salarial y los despidos causados por el libre comercio

Los choques comerciales y los despidos causados por el libre comercio igualmente afectan de forma diferenciada a hombres y mujeres. En EE.UU., las consecuencias de abandonar un sector del mercado laboral por estas causas impactan principalmente en los trabajadores varones. Sin embargo, en la misma situación, las trabajadoras mujeres deben enfrentar “factores que no se explican directamente por diferencias en el contenido de sus habilidades ocupacionales” (Brusseovich, 2018, p. 316); es decir, barreras que no se relacionan necesariamente con los requisitos propios de las tareas del sector en el que ingresan. Esta movilidad sectorial tiene efectos diferentes en función del género, así como en función de los distintos sectores de origen y de destino; por ejemplo, “es relativamente más costoso para los hombres cambiarse a las industrias de servicios, mientras que las transiciones a los sectores primario y manufacturero son más costosas para las mujeres” (Brusseovich, 2018, p. 322).

En el caso específico del sector manufacturero, los mayores costos al abandonarlo son asumidos por los trabajadores varones pues, dentro de él, las perturbaciones impuestas por la competencia de las importaciones afectan especialmente los salarios de los hombres, quienes al cambiar de sector ven exacerbadas las pérdidas. Al mismo tiempo, las ganancias salariales y de bienestar actúan en favor de las mujeres, situación que, en suma, y de acuerdo con Brussevich (2018), contribuye a cerrar la brecha salarial de género.

Con respecto a los despidos causados por el libre comercio en Estados Unidos, los escenarios previos y posteriores a este evento se ven igualmente diferenciados en razón de género. Al analizar la situación de trabajadoras y trabajadores que pierden su empleo por esta causa, Ghosh et al. (2022) encuentran una brecha salarial amplia —del 31.5% en favor de

los hombres— antes del despido. Sin embargo, ésta tiende a desaparecer cuando ambos grupos vuelven a encontrar trabajo; hecho que los autores atribuyen a la compresión salarial. Por su parte, el proceso de reinserción en el mercado parece darse de una manera más equitativa, pues la tasa de éxito en la búsqueda de empleo es similar para hombres y mujeres, lo que significa que tienen una probabilidad equiparable de volver a trabajar tras sufrir esta pérdida causada por el comercio internacional. Aunque este resultado puede variar en función del estado estudiado y del sector laboral en cuestión.

La variedad de observaciones obtenidas por las y los autores consultados muestran la complejidad de la relación entre la apertura comercial y las brechas de género —salarial y de participación—, en cuyo estudio deben considerarse una multiplicidad de factores relevantes, pues las disparidades se ven acrecentadas o aminoradas por elementos contextuales como el nivel de desarrollo de los países en que se encuentran, la industria específica en la que se desenvuelven las trabajadoras, su nivel de calificación e incluso la acción de instituciones reguladoras y la presencia de sindicatos. Los distintos enfoques teóricos presentados son necesarios para explicar una realidad en la que las disparidades motivadas por el género persisten, afectando tanto los salarios de las mujeres como su presencia en el mercado laboral.

En este sentido, se justifica que los efectos del libre comercio en relación con las desigualdades de género deban interpretarse con cautela, pues una mayor participación en ciertos sectores no necesariamente se traduce en bienestar para las mujeres ni responde a una mejora sustantiva en sus condiciones de vida. Las investigaciones mostradas sobre el caso mexicano son ilustrativas, al señalar que la brecha de género prevalece, a pesar de los efectos positivos encontrados en sectores como el de la manufactura (Ben Yahmed y Bombarda, 2020); así como al evidenciar que el posible beneficio no actúa en favor de las trabajadoras más calificadas, pues es principalmente el trabajo de menor calificación el que ha abierto más oportunidades a las mujeres, lo que Juhn et al. (2013) explican a partir del cambio tecnológico introducido en las empresas por la apertura comercial.

El género en el sistema internacional de comercio

Las disposiciones de género contenidas en TLC recientemente negociados han sido analizadas con el fin de indagar en sus posibles alcances. En el mismo sentido, se han abordado normas y mecanismos de la Organización

Mundial del Comercio (OMC) que podrían utilizarse para favorecer el empoderamiento económico de las mujeres. Algunos tratados internacionales han incorporado medidas específicas con perspectiva de género para el comercio, lo que significa un punto de inflexión dentro de un marco jurídico que, al ostentarse neutro, ha invisibilizado las desventajas que enfrentan las mujeres. Las autoras estudiadas se preguntan cuáles son las implicaciones de estas medidas y qué tan trascendentes podrían llegar a ser. Otras investigaciones indagan sobre las formas en las que puede combatirse la brecha de género dentro del orden internacional existente. Así, en este eje, se estudian tanto las acciones ya tomadas y cristalizadas en la normativa internacional como las que podrían utilizarse para favorecer el empoderamiento económico de las mujeres.

Dentro del panorama internacional, algunos Estados han conseguido negociar TLC que incluyen disposiciones con perspectiva de género. Tal es el caso de los acuerdos firmados entre Canadá y Chile o entre Canadá e Israel. El primero de ellos —el Tratado de Libre Comercio Canadá-Chile, en su texto modernizado (Modernized Canada-Chile Free Trade Agreement, 2019)— comprende un capítulo de comercio y género, en el que las partes se comprometen a cooperar para favorecer las capacidades y condiciones de las mujeres, promoviendo que se beneficien de las oportunidades generadas por el tratado (Modernized Canada-Chile Free Trade Agreement, 2019, Artículo N bis-03). De igual modo, se establecen como áreas de cooperación, la promoción de los emprendimientos liderados por mujeres, la promoción de la educación y la realización de análisis basados en el género, entre otras.

Por su parte, el Tratado de Libre Comercio Canadá-Israel, en su texto modernizado (Modernized Canada-Israel Free Trade Agreement [CIFTA], 2019), incluye también un capítulo de comercio y género. Como señala Bahri (2020), en éste se muestra “cómo los países pueden alentar a sus socios comerciales a crear leyes y procedimientos que puedan reducir las barreras que enfrentan las mujeres, como la falta de acceso a financiamiento, oportunidades comerciales y tecnología” (p. 577). Así, el instrumento reconoce la importancia de incorporar la perspectiva de género en el crecimiento económico (Artículo 13.1, párrafo 1) y la necesidad de favorecer la participación de las mujeres en el mercado laboral, al igual que su acceso a los recursos económicos (Artículo 13.1, párrafo 5). Además, este instrumento establece áreas de cooperación como la promoción de la inclusión financiera de las mujeres (Artículo 13.3, párrafo 4, inciso b) y la promoción

de los emprendimientos de las mujeres y de su participación en el comercio internacional (Artículo 13.3, párrafo 4, inciso f), entre otras.

Si bien estos acuerdos pueden significar pasos en favor de la reducción de la brecha de género en el comercio internacional, no establecen obligaciones vinculantes ni sanciones ante posibles incumplimientos (Bahri, 2020). En todo caso, dichos TLC son una muestra de la voluntad de los Estados parte por generar cambios en favor de una economía incluyente y más propicia para las mujeres. Una voluntad con laxa capacidad de transformarse en acción, pues, como lo muestran Bahri y Boklan (2022), las disposiciones de género en estos tratados “están redactadas con verbos no obligatorios y construcciones gramaticales permisivas ‘suaves’”, además de que carecen de mecanismos claros para su implementación y de vías para su financiamiento (p. 241).

Pese a todo, autoras como Bahri (2020) ven en estos acuerdos herramientas potenciales capaces de “ayudar a reducir las formidables barreras que impiden la participación de las mujeres en la economía” y de alentar a las partes a “realizar evaluaciones de impacto de género ex-post y ex-ante de los acuerdos comerciales” (p. 581). Desde esta óptica, estos TLC son el testimonio de un compromiso voluntariamente adquirido, que podría redundar en la obligación de los países —asumida de forma igualmente voluntaria— de llevarse “a sí mismos a ciertos estándares legales mínimos para mejorar las condiciones de empleo de las mujeres o prohibir la discriminación basada en el sexo” (Bahri, 2020, p. 581).

Más allá de su obligatoriedad y de la voluntad política que se necesita para su implementación, es pertinente reflexionar en torno a las visiones desde las cuales estos TLC comprenden a las mujeres y si significan verdaderamente un cambio de paradigma o reproducen un sistema inherentemente discriminatorio. De acuerdo con Hannah et al. (2022), estos acuerdos se ciñen a la visión del mundo dominante en los círculos de política comercial; es decir, a la visión que creó las brechas y disparidades que hoy se pretende combatir. Ésta se basa en los supuestos de que la liberalización del comercio es siempre la mejor opción de política, de que “los expertos y tecnócratas están en mejores condiciones [que nadie] para tomar decisiones” y de que “la política comercial se trata más de flujos comerciales y números que de personas y sus prácticas” (Hannah et al., 2022, p. 1369).

Como lo señalan las autoras, los recientes TLC que incluyen disposiciones de género mantienen una visión abstracta de la persona, dentro

de la cual las mujeres pueden ser entendidas como trabajadoras e incluso como propietarias, pero no en la complejidad de todas sus dimensiones. Se ignoran así los “demás roles que ocupan en la sociedad, como el de cuidadoras” (Hannah et al., 2022, p. 1386). Una excepción ante esta constante es el TLC Argentina-Chile, que sí reconoce el papel de las mujeres como cuidadoras, así como las intersecciones entre el comercio y reproducción social y la vida cotidiana (Hannah et al., 2022).

En suma, aunque estos tratados pueden verse como oportunidades favorecedoras de políticas incluyentes (Bahri, 2020; Hannah et al., 2022), es notable que, de fondo, no significan una transformación de la ortodoxia del comercio (Hannah et al., 2022), pues, en su mayoría, se fundamentan en “una visión del mundo mercantilizada”, que no reflexiona sobre las condiciones estructurales en que se desenvuelven las mujeres, volviéndose así “poco probable que veamos grandes interrupciones en la ortodoxia si las iniciativas de género y comercio continúan en la trayectoria actual” (Hannah et al., 2022, pp. 1386 y 1388). Estos TLC podrían considerarse el reflejo de lo que el sistema internacional de comercio significa para la economía de las mujeres: una estructura que históricamente las ha mantenido relegadas, aunque, dentro de la cual, en las últimas décadas, se ha logrado idear estrategias en favor de un desarrollo incluyente.

Cabe destacar que lo que en la práctica se traduce en tratados y normativa internacional, tiene también su vertiente teórica. De acuerdo con Akter et al. (2019), las teorías del emprendimiento y la internacionalización asignan un papel sumamente acotado a las mujeres, considerándolas principalmente en tanto trabajadoras.² De este modo, se subestima la existencia del emprendimiento femenino, especialmente en su faceta internacional. En su revisión de estas teorías, las autoras muestran la necesidad de generar puentes con teorías feministas con el fin de describir las distintas formas de participación de las mujeres en el marco de la liberalización comercial. Destacan que temas de estudio abordados por las teorías feministas, como la manera en que los vínculos sociales de las mujeres y sus preocupaciones por las tareas de cuidado influyen en la decisión de las empresarias de involucrarse o no en el comercio internacional, deberían retomarse desde la intersección propuesta.

2 Para profundizar en las teorías analizadas por las autoras, consultar las tablas 1 y 2 contenidas en Akter et al. (2019, p. 7-8 y 11-13).

En este contexto, resultan de especial relevancia aquellas investigaciones orientadas a utilizar el marco jurídico existente para combatir la brecha de género, como las desarrolladas por Bahri y Boklan (2022), Acharya et al. (2019) y Llaguno y Valdés-Miranda (2021). La normativa actual presenta una serie de candados que podrían impedir la implementación de medidas afirmativas para las mujeres; es decir, de aquéllas que las beneficiaran de forma particular con el fin de disminuir las disparidades generadas a lo largo de los años. A pesar de ello, Bahri y Boklan (2022) aseguran que este tipo de medidas podrían ponerse en marcha, incluso cuando resulten incompatibles con las disposiciones contenidas en TLC. Ello podría conseguirse mediante estrategias como la invocación de excepciones derivadas de los propios instrumentos, que permiten restringir el comercio por una serie de razones, como la protección de la moral pública. Es a esta última a la que las autoras apelan, al considerar que se trata de una excepción genérica o “cajón de sastre”, capaz de englobar medidas que no encajan del todo en las otras disponibles.

La excepción de la moral pública está contenida en múltiples TLC y acuerdos de la OMC, como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994), en su Artículo XX(a), y podría constituir el argumento para justificar una acción afirmativa en favor de las mujeres (Organización Mundial del Comercio, 1994). Los Estados que aspiraran a un desarrollo económico incluyente podrían “invocar esta excepción en una disputa comercial multilateral, bilateral o regional para argumentar que la imposición de una medida o restricción comercial para proteger los intereses económicos de las mujeres equivale a la protección de los intereses morales del país” (Bahri y Boklan, 2022, p. 242). Aun así, las autoras reconocen que ésta es una “interpretación ambiciosa de la excepción de la moral” y que una visión semejante conlleva “varios desafíos y riesgos asociados”.

El propio marco de la OMC también puede aprovecharse en este sentido, pese a la aparente neutralidad en materia de género sostenida en sus acuerdos. Acharya et al. (2019) identifican tres rutas a través de las cuales los Estados parte pueden favorecer el empoderamiento económico femenino dentro de la normatividad de esta organización. Éstas son el aprovechamiento del espacio de políticas que se deja a los miembros en el andamiaje de acuerdos de la OMC; la utilización de la normativa en materia de transparencia y acceso a la información, presente en TLC, para impulsar las empresas dirigidas por mujeres, y la toma de acciones sustantivas centradas en el género, enmarca-

das en disposiciones como las de no discriminación y acceso al mercado. Esas autoras, al igual que Bahri y Boklan (2022), demuestran que, a pesar de que la ortodoxia del libre comercio siga intacta, existen ciertos grados de libertad que permiten a los países actuar contra la brecha de género sin que sus obligaciones internacionales puedan aducirse como un impedimento.

Más allá de las acciones individuales de los Estados, la OMC tiene la capacidad de implementar estrategias y políticas para mejorar el panorama de las mujeres en el comercio internacional. De acuerdo con Llaguno y Valdés-Miranda (2021), desde su Secretaría, la Organización “puede dar un impulso crítico a la inclusión de las variables de género en la creación e implementación de políticas comerciales”, consiguiendo así que los procesos de liberalización se apeguen a los principios del “desarrollo sostenible, incluyendo la ineludible eliminación de la discriminación por razón de género y las brechas existentes en el mercado laboral” (p. 28). Entre las herramientas que estas autoras consideran que deben utilizarse para tal fin, se encuentran las notificaciones para asegurar el flujo de información entre los Estados miembro y el Examen de las Políticas Comerciales (EPC).

Sin embargo, otras medidas están aún por diseñarse dentro de la OMC, como la generación de políticas que fomenten “el acceso de las mujeres a la educación de segundo y tercer nivel y a la educación técnica profesional”, y que las acerquen “a puestos de trabajo de mayor nivel, mejor remunerados y más estables” (Llaguno y Valdés-Miranda, 2021, pp. 27-28). Por otro lado, en el propio marco de la OMC, no existe la información suficiente ni las estadísticas desagregadas derivadas en función del género que permitan evaluar el desempeño de los Estados miembro en esta materia. Dicho proceso de medición y evaluación es fundamental para favorecer “negociaciones y tomas de decisiones mejor orientadas, [evitar] discriminaciones y [promover] el acuerdo sobre iniciativas transitorias de acción afirmativa cuando sea necesario” (Llaguno y Valdés-Miranda, 2021, p. 27).

Así, frente a una situación de disparidad dentro del comercio internacional, se avizoran algunos grados de libertad que los países y las organizaciones pueden explorar para favorecer el empoderamiento económico femenino. Si bien es cierto que los avances propuestos por TLC que incluyen disposiciones de género no son suficientes para generar un cambio estructural de fondo, éstos representan al menos la aparición de un elemento crucial que no estaba presente décadas atrás: la voluntad de algunos Estados de combatir las brechas que pesan sobre las mujeres.

Conclusiones

Como se ha podido observar a lo largo de este texto, la experiencia ante la liberalización comercial se presenta distinta para hombres y mujeres, transversalizada, en el caso de las últimas, por las discriminaciones históricas que han pesado sobre ellas y por su lucha por condiciones igualitarias. Por ende, los resultados deben ser leídos con los lentes de las teorías feministas para entender sus experiencias y actitudes ante el comercio internacional. Los prejuicios y sesgos de género se han naturalizado a tal grado que, por costumbre, han limitado las acciones y políticas públicas orientadas a descartarlas. Por lo que, a pesar de algunos intentos por promover la equidad, los impactos del libre comercio mantienen las barreras de género que constriñen las percepciones, decisiones y actuar de las mujeres.

Si bien las mujeres ocupan un espacio cada vez mayor en el contexto del comercio internacional, éste no ha dejado de ser marginal para muchas. La apertura comercial ha causado efectos benéficos para las trabajadoras en distintos países, pero, de manera general, las brechas de género —salarial y de participación— prevalecen. Se avizora así un frágil equilibrio en el que las condiciones de las trabajadoras están siempre en juego.

Dentro del marco normativo del comercio internacional, hay un espacio reducido para favorecer el empoderamiento económico femenino, pues éste se construyó bajo una supuesta neutralidad que, en la práctica, suele relegar a las mujeres. Para cambiar esta situación, algunos Estados han negociado TLC que incluyen disposiciones de género. Sin embargo, su capacidad de acción es limitada, al no establecer obligaciones firmes ni mecanismos de implementación en esta materia. Además, al considerar a las mujeres casi exclusivamente en tanto trabajadoras, sin tomar en cuenta los distintos roles que desempeñan dentro de la sociedad, estos acuerdos contribuyen a perpetuar la ortodoxia del libre comercio. Aun así, en estos TLC, al igual que en la normativa de la OMC, se hallan oportunidades de impulsar medidas afirmativas que contribuyan a la equidad.

Con respecto al impacto que la liberalización comercial tiene en el trabajo de las mujeres, se encuentran numerosos factores que intervienen y afectan la brecha de género, como la ubicación geográfica, el tamaño de su economía, la forma de gobierno, el tipo de sector en el que se ocupan y el nivel de calificación de las trabajadoras, entre otros. Entonces, el amplio panorama muestra que el impacto del libre comercio en las brechas de género o el empoderamiento económico de las mujeres no puede cate-

gorizarse de manera generalizada como positivo o negativo, pues depende de varios elementos propios del contexto. Sin embargo, como encuentra Li (2021), éste puede efectivamente ser benéfico para las trabajadoras, no sólo en términos laborales y económicos, sino también en los ámbitos social y familiar, pues en ellos se ven impulsadas normas de género más equitativas gracias a una mayor participación de las mujeres en el mercado de trabajo.

Bibliografía

- Abramo, L. (2004). ¿Inserción laboral de las mujeres en América Latina: una fuerza de trabajo secundaria? *Revista Estudios Feministas, Florianópolis*, 12(2), pp. 224-235. <https://doi.org/10.1590/S0104-026X2004000200013>
- Acharya, R., Falgueras, O., Al-Battashi, S. M. T., Boghossian, A. der, Ghei, N., Parceró, T., Jackson, L. A., Kask, U., Locatelli, C., Marceau, G., Motoc, I., Müller, A.C., Neufeld, N., Padilla, S., Pardo, J., Perantakou, S., Sporysheva, N., y Wolff, C. (2019). Trade and women. Opportunities for women in the framework of the world trade organization. *Journal of International Economic Law*, 22(3), 323-354. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgz023>
- Akter, M., Rahman, M., y Radicic, D. (2019, noviembre). Women entrepreneurship in international trade: Bridging the gap by bringing feminist theories into entrepreneurship and internationalization theories. *Sustainability*, 11(22), 1-28. <https://doi.org/10.3390/su11226230>
- Bahri, A. (2020). Women at the frontline of COVID-19: Can gender mainstreaming in free trade agreements help? *Journal of International Economic Law*, 23(3), 563-582. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgaa023>
- Bahri, A., y Boklan, D. (2022). Not just sea turtles, let's protect women too: Invoking public morality exception or negotiating a new gender exception in trade agreements? *The European Journal of International Law*, 33(1), 237-269. <https://doi.org/10.1093/ejil/chac003>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2010). Mujeres empresarias: Barreras y oportunidades en el sector privado formal en América Latina. BID, Banco Mundial, GTZ. <https://www.bivica.org/files/mujeres-empresarias.pdf>
- Banco Mundial, y Organización Mundial del Comercio. (2020). Las mujeres y el comercio: El papel del comercio en la promoción de la igualdad de género. https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/women_trade_pub2807_s.htm

- Ben Yahmed, S., y Bombarda, P. (2020). Gender, informal employment and trade liberalization in Mexico. *The World Bank Economic Review*, 34(2), 259-283. <https://doi.org/10.1093/wber/lhy020>
- Berik, G., Meulen, Y. van der, y Zveglic, J. E. (2004). International trade and gender wage discrimination: Evidence from east Asia. *Review of Development Economics*, 8(2), 237-254. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9361.2004.00230.x>
- Besedeš, T., Lee, S., y Yang, T. (2021). Trade liberalization and gender gaps in local labor market outcomes: Dimensions of adjustment in the United States. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 183, 574-588. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2020.12.020>
- Brewster, R. (2020). Gender and international trade policy: Economic nostalgia and the national security steel tariffs. *Duke Journal of Gender Law & Policy*, 27(59), 59-68. <https://scholarship.law.duke.edu/djglp/vol27/iss1/6>
- Brussevich, M. (2018). Does trade liberalization narrow the gender wage gap? The role of sectoral mobility. *European Economic Review*, 109, 305-333. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2018.02.007>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2014). Panorama Social de América Latina 2014. Naciones Unidas. CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/a31e1273-8437-4e66-a31a-cb3c284fc16e/content>
- Connolly, L. (2022). The effects of a trade shock on gender-specific labor market outcomes in Brazil. *Labour Economics*, 74, Artículo 102085, 1-19. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2021.102085>
- Farooq, F.; Chaudhry, I. S.; Khalid, S., y Tariq, M. (2019). How do trade liberalization and gender inequality affect economic development? *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 13(2), 547-559. <https://jespk.net/publications/4350.pdf>
- Fatema, F.; Li, Z., e Islam, M.M. (2018). Trade liberalization and gender wage inequality: Panel auto-regressive distributed lag approach for emerging economies. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(1), 64-70. <https://doaj.org/article/9823ad98451b438bb00e-9cb7f215fd5a>
- Feng, Z., y Zhou, H. (2018). The relationship between trade freedom and gender discrimination in industrial employment - based on the research of multinational panel data. *IOP Conference Series*:

- Materials Science and Engineering*, 394(5), 052072. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/394/5/052072>
- Frohmann, A. (2018, enero). Género y emprendimiento exportador: Iniciativas de cooperación regional. Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/4). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/items/7f1b795c-ef82-4f9f-81e8-194baf5c061e>
- Ghosh, I., Larch, M., Murtazashvili, I., y Yotov, Y. (2022). Negative trade shocks and gender inequality: Evidence from the USA. *Economica*, 89(355), 564-591. <https://doi.org/10.1111/ecca.12410>
- Hannah, E.; Roberts, A., y Trommer, S. (2022). Gender in global trade: Transforming or reproducing trade orthodoxy? *Review of International Political Economy*, 29(4), 1368-1393. <https://doi.org/10.1080/09692290.2021.1915846>
- Hernández, A. (2020). T-MEC, reforma laboral e igualdad de género. *Apuesta por el adelanto de las trabajadoras*. Friedrich Ebert Stiftung.
- Juhn, C., Ujhelyi, G., y Villegas-Sánchez, C. (2013). Trade liberalization and gender inequality. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 103(3), 269-273. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.103.3.269>
- Juhn, C., Ujhelyi, G., y Villegas-Sánchez, C. (2014, enero). Men, women, and machines: How trade impacts gender inequality. *Journal of Development Economics*, 106, 179-193. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2013.09.009>
- Li, J. (2021). Women hold up half the sky? Trade specialization patterns and work-related gender norms. *Journal of International Economics*, 128, 103407. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103407>
- Llaguno, D., y Valdés-Miranda, E. (2021). Transparency: A key principle in gender-trade relationship. *Studia Politica Slovaca: časopis pre politické vedy, najnovšie politické dejiny a medzinárodné vzťahy*, 14(1), 12-29. <https://doi.org/10.31577/SPS.2021-1.2>
- Mejía, I., y Villota, A. (2017). Estudio de diagnóstico “Empoderamiento económico: participación de las mujeres empresarias en el comercio exterior en Chile y México”. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Modernized Canada-Chile Free Trade Agreement. (2019, 5 de febrero). <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/chile-chili/index.aspx?lang=eng>
- Modernized Canada-Israel Free Trade Agreement. (2019, 1 de septiembre). <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agree->

- ments-accords-commerciaux/agr-acc/israel/fta-ale/index.aspx?lang=eng
- Molina, O., y Bobka, S. (2016). International trade and unexplained gender wage gaps: Evidence for agricultural sector in Bolivia. *Investigación & Desarrollo*, 2(16), 45-67. <https://doi.org/10.23881/idupbo.016.2-4e>
- Organización Internacional del Trabajo. (1951). Convenio (N. 100) sobre igualdad de remuneración, C100. https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_Ilo_Code:C100
- Organización Internacional del Trabajo. (1958). Convenio (N. 111) sobre discriminación en el empleo y ocupación, C111. https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_Ilo_Code:C111
- Organización Internacional del Trabajo. (1981). Convenio (N. 156) sobre los trabajadores con responsabilidades familiares, C156. https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_INSTRUMENT_ID:312301:NO
- Organización Internacional del Trabajo. (2000). Convenio (N. 183) sobre la protección de la maternidad, C183. https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_INSTRUMENT_ID:312328:NO
- Organización Internacional del Trabajo. (2019). Convenio (N. 190) sobre la violencia y el acoso, C190. https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_INSTRUMENT_ID:3999810:NO
- Organización Mundial del Comercio. (1994). Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/06-gatt_s.htm
- Pérez, R., y Lugo, D. (2017). Trade liberalization and gender wage gap in Mexico. *Modern Economy*, 8(10), 1167-1185. <https://doi.org/10.4236/me.2017.810081>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2019). Informe sobre Desarrollo Humano 2019. <https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdr2019overview-spanish.pdf>
- Sauré, P., y Zoabi, H. (2014). International trade, the gender wage gap and female labor force participation. *Journal of Development Economics*, 111, 17-33. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jdeveco.2014.07.003>
- Schkolnik, M. (2004). Tensión entre familia y trabajo. En I. Arriagada y V. Aranda (comps.), *Cambio de las familias en el marco de las transfor-*

- maciones globales (pp. 97-118). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Sepehrivand, A. (2017). The effect of government size and trade openness on gender wage gap in developing countries during 2001-2013. *The Indian Journal of Labour Economics*, 60, 501-515. <https://doi.org/10.1007/s41027-018-0105-8>
- United Nations Children's Fund. (s. f.). *Igualdad de género*. <https://www.unicef.org/lac/igualdad-de-genero>
- United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. (2014). *Plan de acción para la UNESCO para la prioridad "Igualdad de género" (2014-2021)*. Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000227222_spa
- Vaca, I. (2019). *Oportunidades y desafíos para la autonomía de las mujeres en el futuro escenario del trabajo*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43287-genero-emprendimiento-exportador-iniciativas-cooperacion-regional>
- Wolszczak-Derlacz, J. (2013). Mind the gender wage gap. The impact of trade and competition on sectoral wage differences. *The World Economy*, 36(4), 437-464. <https://doi.org/10.1111/twec.12026>
- Yin, Z. H., y Choi, C. H. (2023). The effect of trade on the gender gap in labour markets: the moderating role of information and communication technologies. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 36(1), 2443-2462. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2022.2100434>