

# Comercio Internacional y desigualdad de género

Un análisis de los acuerdos comerciales  
entre la Unión Europea y América Latina:  
El caso de México y del Mercosur



WIDE



GEM-WIDE-CISCESA

**INTRODUCCIÓN**

Objetivos del documento	6
-------------------------	---

<b>SECCION 1: ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO</b>	<b>7</b>
--	----------

Preámbulo: La importancia de una perspectiva de género en los acuerdos comerciales	8
--	---

1.1 Un análisis de género en el marco de los derechos humanos universales indivisibles	9
--	---

1.2. Perspectiva de género en los acuerdos comerciales	11
--	----

1.3. Marco para nuestro análisis:	
-----------------------------------	--

A. Relación entre un acuerdo comercial y los roles sociales de las mujeres	
--	--

B. Relación entre un acuerdo comercial y las mujeres que trabajan en el sector de la producción y del comercio	
--	--

C. Relaciones entre un acuerdo comercial y los derechos políticos, económicos, sociales y culturales de las mujeres	
---	--

1.4 Instrumentos de análisis	15
------------------------------	----

<b>SECCION 2: LAS RELACIONES CON LA UE Y LOS ACUERDOS COMERCIALES CON MEXICO Y MERCOSUR</b>	<b>18</b>
---	-----------

2.1. LA UE y América Latina : perspectiva histórica	18
---	----

2.2. Las nuevas relaciones comerciales: contexto global actual	19
--	----

<b>SECCION 3: ANALISIS DEL ACUERDO COMERCIAL MEXICO-UE.</b>	<b>22</b>
---	-----------

3.1. Antecedentes.	22
--------------------	----

3.2. El Contenido del Acuerdo.	22
--------------------------------	----

3.3. El Proceso de negociación	24
--------------------------------	----

3.4. Los derechos de las mujeres no están presentes en el TLCUEM	24
--	----

3.4.1. Mundo empresarial: único actor involucrado	
---	--

3.4.2. La cláusula democrática	
--------------------------------	--

3.5. Análisis de los acuerdos desde una perspectiva de género	27
---	----

3.5.1. Introducción.	
----------------------	--

3.5.2. El trabajo productivo.	
-------------------------------	--

3.5.2.1. Datos ilustrativos	
-----------------------------	--

3.5.2.2. Condiciones de trabajo	
---------------------------------	--

3.5.2.3. Discriminación salarial y segregación laboral	
--	--

3.5.3. El trabajo Reproductivo	
--------------------------------	--

3.5.3.1. Datos ilustrativos	
-----------------------------	--

3.5.4. Conclusiones	
---------------------	--

<b>SECCION 4: LOS ACUERDOS COMERCIALES MERCOSUR-UE</b>	<b>37</b>
--	-----------

4.1. Antecedentes	37
-------------------	----

4.2. Las relaciones comerciales entre MERCOSUR y UE.	38
--	----

---

4.3. Las negociaciones MERCOSUR-UE.	39
4.3.1. Ventajas y limitaciones de la asociación bi-regional	
4.3.2. Perspectivas y posibilidades.	
4.4. Análisis desde una perspectiva de género.	42
4.4.1. La desigualdad de género: datos ilustrativos.	
4.4.2. Análisis de los Documentos de los Acuerdos.	
4.5. Conclusiones.	52
<b>SECCION 5. RECOMENDACIONES</b>	<b>54</b>
Glosario	4
Bibliografía	63
Recursos en Internet	
Anexos : Estudios de caso efectuados en México y los países del MERCOSUR.	
Anexo 1 El caso de la industria maquiladora de exportación en MÉXICO	66
Anexo 2 La agroindustria de exportación en MÉXICO	69
Anexo 3 Posibilidades de desarrollo humano ambientalmente sostenible en la actividad citrícola de Tucumán, ARGENTINA	73
Anexo 4 Las mujeres rurales pobres y los cultivos agroindustriales: El caso de los minifundistas de algodón en ARGENTINA	76
Anexo 5 Confección textil en Nueva Friburgo, Río de Janeiro, BRASIL	78
Anexo 6 La perspectiva de género en el Sector Servicios en los tratados comerciales del MERCOSUR y la UE: El Caso de Ciudad del Este, PARAGUAY	80
Anexo 7 El Trabajo Femenino en la industria láctea en Uruguay	83

## GLOSARIO

**Acuerdos de Cuarta Generación:** Acuerdos cuyo objetivo es fortalecer las relaciones bi-regionales a través del diálogo político y la liberalización de intercambios comerciales. Son acuerdos firmados con la U.E. y ratificados por los Estados Miembros. Esto se debe a que hay componentes del Acuerdo como cooperación económica y al desarrollo, comercio, etc. que son competencia comunitaria, mientras que otros, tales como: diálogo político, inversiones, servicios, etc. son de competencia de sus estados Miembros.

### Clausula de salvaguardia

**Derechos de Propiedad Intelectual:** (TRIPS) Cubren patentes, derechos de autor@ y marcas comerciales en una amplia gama tales como: software, medicinas, agricultura, semillas, etc. Tienen implicaciones muy importantes en el papel tradicional de las mujeres como sanadoras, cuidadoras del ambiente y agricultoras.

**Empoderamiento:** Concepto central de la perspectiva de género. Incluye el fortalecimiento de la posición social, económica y política de las mujeres. Su objetivo es reducir o eliminar las relaciones de poder entre los sexos. Es importante destacar que el término poder se utiliza en el sentido de poder para, - por ejemplo, el reconocimiento de las propias capacidades y habilidades para ejercer influencia, poder y liderazgo en algunas o todas las relaciones sociales, y actuar en función de este reconocimiento - y no en el sentido de poder sobre otras personas.

**Inversiones:** Cubre las reglas y prácticas a las cuales los países deben adherirse en relación a inversiones extranjeras. Tienen importantes implicaciones sobre los derechos sociales y económicos de las mujeres.

**Libre Comercio:** Cuando el intercambio internacional de productos y servicios no está ni restringido ni promovido por barreras comerciales impuestas por los gobiernos.

**Macroeconomía:** La rama de la economía que analiza las modalidades del cambio en los indicadores económicos agregados tales como los productos nacionales, la balanza de pagos, y el dinero en manos del público. Los gobiernos intentar influir en estos indicadores poniendo en marcha políticas macroeconómicas.

**Nación Más Favorecida (MFN):** Se supone que es una garantía de no discriminación o igual tratamiento en las relaciones comerciales.

**Reciprocidad:** La práctica de ofrecer concesiones comerciales, tales como reducción de tarifas por un país a cambio de concesiones similares por parte de otro.

**Servicios:** Actividades económicas que son intangibles tales como banca, turismo, seguros y ahorros, en oposición a mercancías (tangibles) como trigo o automóviles.

**Soberanía Alimentaria<sup>1</sup>:**

La soberanía alimentaria es el derecho de cada nación de mantener y desarrollar su propia capacidad para producir los alimentos básicos de los pueblos, respetando la diversidad productiva y cultural. El derecho de la nación y su pueblo a producir sus propios alimentos en su propio territorio y de manera autónoma. La soberanía alimentaria es una precondición para una seguridad alimentaria genuina.

**Sociedad Civil:** Conjunto de actores colectivos no gubernamentales que representan diferentes intereses sociales, económicos y políticos y que los defienden, promueven o intentan sean asumidos por las políticas públicas. Incluye una amplia gama de organizaciones tales como: sindicales, empresariales, de mujeres, ecologistas, pacifistas, ONGD, consumidores, etc.

**Tarifas:** un impuesto sobre mercancías importadas.

**Ventaja Comparativa:** La capacidad de un país de producir cierto producto o servicios relativamente más barato que otros productos, especializándose en él e importando el resto. Está determinada por una cantidad relativa de factores claves tales como trabajo, tierra y capital.

---

<sup>1</sup> Definición del movimiento de organizaciones de campesinos Via Campesina. Ver folleto "Soberanía Alimentaria, un Futuro sin Hambres"

El presente documento es parte de un proyecto más amplio cuyo título es “Una perspectiva de género en las prácticas y políticas de la Unión Europea(UE) y de América Latina” coordinado por tres organizaciones: GEM, WIDE y CISCSA<sup>2</sup>, en colaboración con expertas en el tema de las tres regiones involucradas: Europa, MERCOSUR y México.

El punto de partida de este proyecto es la comprobación que el papel de las mujeres en la sociedad y en el mercado, al igual que en el hogar, son a menudo definidos por culturas, instituciones, leyes y prácticas que aún las discriminan. Esta desigualdad en su situación en la economía y en la sociedad con respecto al hombre constituye una razón importante del por qué los acuerdos comerciales afectan de manera diferenciada a mujeres y hombres.

De allí, la necesidad de contribuir al desarrollo y a la institucionalización de la igualdad de género en las relaciones y acuerdos comerciales, de tal manera que su incorporación en las prácticas comerciales entre la UE y América Latina permita orientar las actividades económicas hacia un desarrollo humano sostenible y equitativo.

Este documento cuestiona si los Acuerdos de Cooperación y Comercio firmados por la UE - que sostienen que un mayor comercio llevará a un crecimiento económico, a la creación de puestos de trabajo y al desarrollo social - realmente pueden contribuir a mejorar la situación de las mujeres y de sus relaciones de género en una región como América Latina, considerada como “emergente” y de gran interés para las inversiones europeas a partir de mediados de la década de los 90.

En particular, este cuestionamiento se efectúa mediante el análisis de *las actuales negociaciones MERCOSUR-UE, las relaciones comerciales entre México y la UE y los retos que tales acuerdos y negociaciones presentan para el logro de la igualdad de género*, destacando los efectos de las políticas económicas actuales entre las mujeres y en las relaciones de género en ambas regiones. Se retoma el argumento utilizado por WIDE en el análisis de otros acuerdos como el Convenio de Lomé<sup>3</sup>, de que todo acuerdo comercial contraído por la UE debe considerar las diferencias de género y reflejar, en ambas partes involucradas, el compromiso político de abordar las desigualdades en este ámbito. Para ello, este documento proporciona un marco de análisis desde la perspectiva del género que permite tomar en cuenta aspectos claves no comerciales, es decir aspectos de orden sociocultural que influyen en las relaciones humanas y su desarrollo.

Para concluir, el documento también incorpora una serie de recomendaciones concretas<sup>4</sup> a la Unión Europea, al gobierno Mexicano y al MERCOSUR que se formularon en dos consultas<sup>5</sup> organizadas en México y Rio de Janeiro por las tres organizaciones involucradas en el proyecto a finales del año 2000.

---

2 Ver presentación de éstas organizaciones en la contraportada de este documento

3 Acuerdo de co-operación y de comercio entre la UE y los países ACP (Africa, Caribe y Pacífico)

4 Ver sección 5

5 Estas consultas reunieron ONG de mujeres, de desarrollo y de medio ambiente del MERCOSUR y de Mexico. Los informes completos de las mismas están disponibles a través de GEM, WIDE y CISCSA.

## SECCION 1: ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO

### ¿QUÉ QUIERE DECIR GÉNERO? ¿QUÉ ES UN ANÁLISIS DE GÉNERO?

Los hechos demuestran que el impacto de las políticas no es neutro en lo que se refiere a género: ya se ha dicho que los hombres y las mujeres no tienen el mismo acceso a los recursos ni las mismas oportunidades para el desarrollo social. Un análisis de género permite una identificación adecuada de estas diferencias de tal modo que se puedan diseñar políticas que consideren y modifiquen esta desigualdad.

Por ejemplo, un análisis de género puede ser útil para dar visibilidad a los múltiples roles de las mujeres: su aporte a la economía, del cual una gran parte es invisible en las estadísticas al no ser remunerado. Un análisis de género no sólo comparará el ingreso de los hombres con el de las mujeres sino analizará la manera cómo ellos controlan y gastan su dinero y el impacto que esto tienen en las relaciones de género en el hogar, en la comunidad, en el mercado forma e informal, en el ámbito nacional e internacional.

Es necesario señalar que un análisis de género no puede limitarse tan solo a un “anexo” de un programa determinado, de un proyecto o de un informe. Este análisis implica cambios en el comportamiento, en las estructuras y mecanismos a todo nivel: político, legal, personal, en el ámbito de la comunidad y en el hogar.

### ALGUNAS DEFINICIONES.

#### *Género*

El Concepto de género es una herramienta que da cuenta de la construcción social del ser mujeres y hombres y de los diferentes roles asignados a unos y otras según su sexo biológico. Roles y conductas aprendidos y, en consecuencia, modificables a través del tiempo y con amplias variaciones al interior y entre culturas. Cuando hablamos de género nos estamos refiriendo a la organización de la desigualdad entre mujeres y hombres.

#### *Análisis de género*

Estudio de las diferencias en las condiciones, necesidades, grado de participación, acceso a los recursos y al desarrollo, control de bienes, poder de decisión, etc. entre mujeres y hombres. Busca dar cuenta de la jerarquía social que se construye a partir de las diferencias atribuidas a los sexos y explicar en cada sociedad la apropiación desigual de riqueza, poder político, de status y prestigio entre mujeres y hombres.

#### *Equidad de género*

Igualdad de trato por género: Equivalencia en términos de derechos, beneficios, obligaciones y oportunidades.

*Fuente: Basado en algunas definiciones de “One Hundred Words for Equality”, European Commission, DGV, Employment, Industrial Relations and Social Affairs, 1998*

*“Existen diferencias considerables en el acceso que mujeres y hombres, respectivamente, tienen a las estructuras económicas y a las oportunidades de ejercer el poder en este ámbito. En la mayor parte del mundo es escasa o nula la presencia de mujeres en los niveles de toma de decisiones económicas, incluida la formulación de políticas financieras, monetarias, comerciales y económicas de otra índole, así como en los sistemas fiscales y los regímenes salariales. Dado que a menudo, es en el marco de esas políticas donde mujeres y hombres, individualmente deciden, entre otras cosas, cómo dividir su tiempo entre el trabajo remunerado y el no remunerado, el desarrollo actual de las estructuras y políticas económicas incide directamente en el acceso de las mujeres y los hombres a los recursos económicos, en su poder económico y, por ende, en el grado de igualdad entre ellas y ellos, tanto en el plano individual y familiar, como en la sociedad en su conjunto”. (Plataforma de Acción Mundial, 1995)*

#### PRÉAMBULO: LA IMPORTANCIA DE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

Las políticas comerciales abordan temas tales como: tipos de aranceles (tarifas), apoyo institucional o gubernamental a los productores, importadores y exportadores, seguridad en las inversiones, legislación tributaria y laboral. De allí surge la pregunta : Qué tienen que ver las políticas comerciales con las relaciones de género ? Si asumimos que esas relaciones de género tienen que ver con los roles diferenciados de mujeres y hombres, con sus responsabilidades, necesidades, acceso y control de los recursos, acceso a la toma de decisiones respectivos y su interrelación entre ellos, podemos concluir que son precisamente las relaciones asimétricas en una sociedad basada en las desigualdades las que las políticas comerciales impactan de manera diferente.

Pese a recientes investigaciones que muestran el impacto diferenciado de las políticas comerciales en el status social y económico de mujeres y hombres, el enfoque neoliberal, al igual que tales políticas, han hecho oídos sordos ante la problemática de género pues consideran que éste es el mismo para países, regiones y grupos socio-económicos diversos, así como para hombres y mujeres. Tampoco han tomado en cuenta las grandes diferencias de género en términos de acceso a los recursos y oportunidades para el desarrollo social. Un análisis del impacto no comercial de las políticas comerciales (especialmente en el ámbito de lo social y de desarrollo humano) nos debe llevar a examinar de qué manera las nuevas opciones para el auto-sustento, la auto-estima y la autonomía son alterados por las políticas y prácticas de comercio y cómo esto ha afectado a mujeres y hombres. Ambos tipos de análisis ayudan a determinar los cambios provocados por el comercio a nivel de bienestar de ambos géneros de acuerdo con su posición dentro de la sociedad, tanto en el acceso diferenciado a los beneficios económicos en el distinto grado de exposición a un impacto negativo.

Para ello, se requeriría que se investiguen los vínculos y procesos que van desde la elaboración y ejecución de políticas hasta el desarrollo de indicadores macro/meso/micro-económicos y de desarrollo social. Asimismo, debemos reconocer que la política comercial no es tan sólo un asunto elaborado al interior de las naciones sino también el resultado de negociaciones en diversos ámbitos comerciales – sean éstos acuerdos comerciales bilaterales, regionales o multilaterales, como en el caso de la OMC. En la esfera internacional, han ocurrido cambios muy rápidos y poco transparentes en el ámbito de las políticas y la regulación del comercio, como por ejemplo, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La mundialización (o globalización) de la economía, la concentración del poder económico, sumados a la inmensidad y aparente impersonalidad de las compañías multinacionales (también llamadas transnacionales), hacen que, para quienes no sean especialistas, sea cada



vez más difícil identificar claramente los mecanismos del comercio internacional así como a los responsables en los sistemas y procesos inherentes al mismo.

Mientras tanto, existen pruebas suficientes de que el libre comercio no necesariamente reduce la pobreza y que, por el contrario, puede acrecentarla<sup>6</sup>. Por lo tanto, no se puede contar con él para mejorar la condición de las mujeres o para reducir las desigualdades sociales, entre éstas las de género. Por ello, es vital que los temas relacionados con el comercio se centren en el desarrollo humano, la justicia social y de género. Esto no se puede lograr sin un análisis que considere este enfoque prioritario e incluya arreglos alternativos que le den a las mujeres una oportunidad para determinar su futuro en el comercio internacional.

Al analizar los acuerdos comerciales firmados por la Unión Europea (UE) con otros bloques comerciales como MERCOSUR, y otros Estados como México, vemos que éstos escasamente abordan temas de género, sociales o de desarrollo sostenible. Esto es más que sorprendente ya que ambos acuerdos marco, que definen las relaciones globales de comercio y cooperación, y que persiguen reforzar la cooperación económica, incluyen una cláusula que estipula que la relación se basa en el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos fundamentales. Desgraciadamente, hasta ahora no se ha dado a estas 'cláusulas democráticas' un contenido más específico, tampoco se les ha dotado de las previsiones necesarias para ponerlas en marcha ni se hace referencia alguna a las desigualdades de género, como se explica más adelante.

Creemos que la falta de un compromiso explícito con la defensa de los derechos de las mujeres y su empoderamiento y, la falta de voluntad política para superar las relaciones desiguales de poder entre mujeres y hombres debilita el potencial de los acuerdos aquí analizados para que resulten un verdadero instrumento en el logro de un desarrollo sostenible.

Considerando las actuales negociaciones MERCOSUR-UE, las relaciones comerciales entre México y la UE y los retos que éstos presentan para el logro de la igualdad de género, hemos decidido hacer de ellos el centro de este documento político. Las organizaciones europeas y *latinoamericanas* que han elaborado este documento estimamos que, tanto los acuerdos nuevos como los ya existentes, *deberían* reflejar sensibilidad ante este tema y respetar los compromisos políticos contraídos por todas las partes involucradas en vistas a corregir las desigualdades existentes.

Creemos que ello puede hacerse a través de la elaboración de herramientas apropiadas que permitan un análisis de las negociaciones y de los acuerdos comerciales desde una perspectiva de género.

## 1.1 UN ANÁLISIS DE GÉNERO EN EL MARCO DE LOS DERECHOS DE LAS PERSONAS

Este documento descansa en un análisis de género sobre la base de los derechos de las personas, según han sido definidos en las convenciones regionales e internacionales, particularmente los derechos sociales y económicos. Estos últimos, es decir los denominados de "tercera generación" - incluyendo los derechos de género y el derecho de acceder al desarrollo - son algunos de los derechos amenazados por las políticas y prácticas comerciales neoliberales actuales.

---

6 Ver el análisis del acuerdo Mexico - UE más adelante en este mismo documento

Un enfoque basado en los derechos humanos es también estratégico en cuanto no sólo reclama una nueva legislación sino también el cumplimiento de compromisos internacionales existentes y establecidos en diversas convenciones y acuerdos, tal como fueran reconocidos por los mismos gobiernos. Su existencia y reconocimiento legitima las reivindicaciones de las mujeres. Por consiguiente, nuestro análisis de los acuerdos comerciales se basa en los derechos humanos fundamentales.

Las organizaciones firmantes en este documento político estiman que:

- Se deben considerar las obligaciones contraídas por la Unión Europea y sus Estados Miembros, por México y por los Estados Miembros del MERCOSUR en la Cuarta Conferencia de la Mujer realizada en Beijing en 1995 y la Sesión especial de seguimiento a ésta conferencia llamada « Beijing +5 », realizada en Nueva York en Junio del 2000 . El entonces compromiso de poner en marcha la Plataforma para la Acción debería ser punto de partida y base para las futuras relaciones comerciales entre la UE y América Latina.
- Se debe destacar y aclarar la relación mutuamente fortalecedora entre **desarrollo sostenible e igualdad de género**.
- La Unión Europea debe tener presente y destacar la importancia fundamental de la **Resolución sobre género (1995) y la Regulación sobre género (1998)**. Este compromiso claro con los principios establecidos por la UE debería servir no solo de guía, sino también de base y marco para documentos de negociación ulteriores y para el nuevo acuerdo. Esto debería ser explicado en el texto introductorio de los acuerdos comerciales y debería orientar las medidas y recomendaciones en partes subsiguientes de los acuerdos.
- **El compromiso por una mayor coherencia** al interior de la cooperación para el desarrollo y para con otras políticas de la Unión Europea (Política agrícola común, pesca, política de comercio, medio ambiente y política exterior) es indispensable para un desarrollo equitativo y sostenible.

## 1.2. UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

Una gran parte de los acuerdos comerciales se basa en una política económica que utiliza la teoría macro-económica y las cifras para demostrar los beneficios del libre comercio. El problema, sin embargo, es que este tipo de cifras no indica quién gana o pierde con esta política ni tampoco cuánto: ¿será que unos pocos ricos ganan y miles de pobres pierden, o al contrario? El aumento en las importaciones puede determinar qué productos pueden ser competitivos en un país dado, con el consiguiente impacto en la creación de empleos (el gran número de empleos temporales) , en la precariedad de la seguridad laboral que permite producir gracias a una mano de obra barata , en el nivel de educación requerido para ciertos empleos (cuando la privatización de la educación técnica y superior ha restringido el acceso a la formación y a la educación) , y en la capacidad de negociación de los trabajadores y las trabajadoras (considerando el debilitamiento de los sindicatos como instancias reguladoras y protectoras de los derechos laborales). ¿Y las mujeres? ¿Cómo pueden estar calificadas para los nuevos empleos si muchas tienen un bajo nivel educativo? En otras palabras, un acuerdo comercial transforma el mercado laboral, puede tener un impacto desastroso tanto en las mujeres como en los hombres en cuanto delimita el margen de maniobra de un gobierno en materia de polí-

tica comercial y debilita el poder de las instituciones democráticamente establecidas para modificar leyes y políticas, por ejemplo en materia de subsidios. En este contexto, ¿Pueden los parlamentos promulgar leyes y la ciudadanía presionar para generar políticas que amplíen la igualdad de género, limitando, por ejemplo, la liberalización comercial de sectores en los cuales las mujeres constituyen una mayoría? Como vemos, un acuerdo comercial puede también tener un impacto institucional. Estos son ejemplos de cambios producidos por el comercio a nivel del mercado laboral, de los precios, de las instituciones (como la organización de la educación) y del sector económico.

En la medida que las cifras macro-económicas no reflejan el impacto a nivel micro, cabe preguntarse de qué manera las mujeres pueden beneficiarse de las ganancias del comercio en el ámbito de lo cotidiano. Tomemos el aumento de sus ingresos como un ejemplo específico. ¿De qué les sirve ganar más (apreciación cuantitativa) si no hay una mejora cualitativa en su bienestar ya que la mayor parte de lo que perciben es gastada en el autosustento, en atención médica y educación de los hijos o de otras personas a cargo? ¿Hasta dónde pueden aprovechar las oportunidades que presenta un acuerdo comercial, enfrentarse a una competencia creciente si al mismo tiempo cargan con la responsabilidad del hogar? Y finalmente, ¿hasta qué punto un acuerdo comercial permite mejores opciones en la oferta de productos o cambios en los modelos de consumo que afectan a mujeres que manejan el presupuesto familiar?

Por encima de todo, la teoría macro-económica fundamentada en el libre comercio ignora que la discriminación que sufren las mujeres altera los supuestos sobre el mismo. Si las mujeres son discriminadas en el acceso al crédito y a los medios de producción (por ej. acceso a la propiedad de Estad) es imposible que pueda responder de manera positiva a la creciente competencia, pues carece de recursos.

Dado que tanto las relaciones comerciales como los mecanismos de discriminación tienen un impacto distinto dependiendo del nivel en que ocurren (macro, meso y micro) es indispensable desarrollar una visión de comercio para el desarrollo que tome en cuenta la especificidad de una región o país al mismo tiempo que se inserta en una visión global respetuosa de los tiempos y modos de colaboración comercial propios de cada país negociador.

### 1.3 MARCO PARA NUESTRO ANÁLISIS

Con el fin de valorar el impacto que un acuerdo comercial puede tener en las mujeres y en las relaciones de género, hemos desarrollado un marco de análisis que debería poder indicarnos en qué medida las mujeres acusan un impacto diferenciado en relación a los hombres por los nuevos acuerdos económicos en sus países respectivos.

Este marco permite destacar por un parte la relación entre un acuerdo comercial y los roles sociales y reproductivos de las mujeres y también la relación entre este acuerdo y las mujeres que trabajan en el sector de la producción y en el comercio. Además, permite analizar las relaciones entre los acuerdos comerciales y los derechos políticos, económicos, sociales y culturales de las mujeres.

## ***A. Relación entre un acuerdo comercial y los roles sociales y reproductivos de las mujeres***

Al igual que en la mayoría de los países del mundo (incluso los Estados Miembros de la UE), en los países latinoamericanos las mujeres aún asumen una gran parte (sino toda) de la responsabilidad en la crianza y el cuidado de los hijos, en el cuidado de la familia y de la casa, en la atención a los enfermos y ancianos, y en otras labores de orden reproductivo. Tales tareas constituyen la base de la sociedad puesto que generan trabajadores sanos y, al no ser remuneradas, constituyen ese motor invisible y barato que permite el rodaje económico del país. Este trabajo no remunerado dificulta la disponibilidad de las mujeres para las actividades productivas y su posición de desventaja en la división del trabajo obedece a menudo a la imposición de tareas reproductivas basadas en relaciones de género en el hogar y en supuestos existentes en la sociedad sobre el papel de las mujeres, así como en la falta de servicios de apoyo por parte del gobierno, por ejemplo facilidades (adecuadas) para el cuidado de los niños y niñas.

Por tanto, un análisis de las políticas comerciales desde una perspectiva de género debe evaluar la manera en que las tareas reproductivas de las mujeres y las relaciones de género en el hogar interactúan con el impacto generado por un acuerdo comercial concluido en el ámbito regional o nacional. El análisis de esta interacción puede basarse en dos interrogantes esenciales:

- ***¿En qué medida un acuerdo comercial disminuye o agudiza la desigualdad de género existente y cómo afecta la división del trabajo con respecto a las tareas reproductivas y a otras relaciones entre hombres y mujeres?***
- ***¿En qué medida el rol reproductivo de las mujeres y las desigualdades de género impiden que éstas se beneficien de posibles ganancias que resulten de la firma de un acuerdo comercial?***

Cabe preguntarse además:

\* ¿De qué manera las tareas reproductivas de las mujeres y las relaciones de género interfieren con sus posibilidades de participar en actividades comerciales o responder a la competencia que origina la importación? Por ejemplo, las tareas reproductivas dejan a las mujeres menos tiempo para actualizar su educación o para trabajar horas extras en un trabajo remunerado. ¿Considera un acuerdo comercial (y por ende la teoría en la que descansa) las necesidades y tareas reproductivas de una sociedad?

\* En qué medida un Acuerdo Comercial genera mejores ingresos para la sociedad en su totalidad, incluyendo aquellas personas que se encargan del trabajo reproductivo no remunerado (por ej. mediante la entrega de servicios sociales mejorados).

- *¿Un acuerdo comercial afecta la toma de decisión en el hogar. Si tomamos el ejemplo del trabajo femenino en el sector de la producción para la exportación: en qué medida las mujeres aumentan sus ingresos y se afirman en el hogar? ¿Pueden controlar su ingreso o es utilizado casi totalmente en gastos familiares (educación, salud, comida)? Y cuáles son las razones? ¿Qué está pasando con las mujeres comerciantes o productoras? Están delegando sus tareas reproductivas en los hombres o bien en otras mujeres (madre, hermana, chicas jóvenes)?*

- ¿En qué medida un acuerdo comercial genera mejores ingresos
- ? ¿De qué manera un ingreso mejorado (aunque ganado en peores condiciones laborales) de las mujeres producto del comercio conlleva más violencia en el hogar?
- ? Y cuál es el vínculo entre acceso de las mujeres al mundo laboral (por ejemplo en las zonas francas) y violencia doméstica, en un contexto nacional de alto desempleo masculino?
- ? ¿Hasta qué punto un acuerdo comercial afecta los distintos aspectos de las tareas reproductivas de las mujeres, por ejemplo si, debido a las nuevas importaciones de alimentos, vestuario y productos domésticos y culturales, cambian los hábitos de consumo, el estilo de vida e incluso la cultura?
- ? ¿En qué medida la pérdida de ingresos de un gobierno debido a una reducción en las tasas por importación / exportación (liberalización) incide en el presupuesto oficial para servicios sociales que las mujeres y el resto de la sociedad necesitan y que en ocasiones son asumidos por las mujeres cuando los gobiernos no lo hacen?

### ***B. Relaciones entre un acuerdo comercial y las mujeres que trabajan en el sector de la producción y en el comercio***

El rol de las mujeres al igual que su lugar en el hogar, en la sociedad y en el mercado son a menudo definidos por la cultura, las instituciones, las leyes y las prácticas que aún las discriminan. Esta desigualdad en su situación en la economía y en la sociedad con respecto al hombre constituye una razón importante del por qué los acuerdos comerciales afectan de manera diferenciada a hombres y mujeres.

En particular, los roles reproductivos de las mujeres y la desigualdad de género resultante de la discriminación juegan un papel importante cuando ella está en el ámbito de la producción o del comercio. En primer lugar, vemos más mujeres activas en determinados sectores que en otros (como enfermería, producción de textiles que requieren baja tecnología y confección de vestuario). Ello implica que el empleo y los mercados laborales están segmentados por género (lo que se llama “mercados laborales diferenciados según el género”). Otra consecuencia global es que las mujeres tienen una menor inserción en puestos mejor pagados y de alta responsabilidad.

Ahora bien, cuando las mujeres son objeto de discriminación económica y social, cabe preguntarse si un acuerdo comercial le permite superar estos obstáculos, debilitando sus posibilidades de aprovechar las oportunidades creadas por el mismo, o si, en el peor de los casos, el acuerdo comercial agrava la discriminación en contra de las mujeres.

En muchos países, la expansión del comercio se basa en la total violación de los derechos laborales tales como, el acceso al trabajo femenino mal remunerado, a menudo en zonas francas, con jornadas de trabajo extremadamente largas, ningún derecho a la sindicalización, condiciones de trabajo insalubres, y violación de los derechos de las mujeres a través del acoso sexual y el despido de embarazadas.

Las mujeres con menor acceso a créditos tienen menos posibilidades que los hombres para realizar operaciones comerciales a gran escala, ya que éstos reciben créditos mayores para desarrollarlas no sólo a mayor escala, sino también de forma más competitiva. Las mujeres con bajo nivel educativo tienen una menor capacidad de responder a una competencia acrecentada a raíz del aumento del comercio libre, por ej. al pasar al sector productivo de mayor tecnología. Es más, con frecuencia son excluidas de la formación, lo que afecta de manera negativa su promoción en el lugar de trabajo, y con la consecuencia de verse estancadas en trabajos mal pagados y repetitivos en el sector industrial.

El empeoramiento en la calidad del trabajo debido a la nueva situación económica y de mejores ingresos puede tener enormes consecuencias en hogares donde las mujeres son jefas de hogar: menor acceso a la educación para los hijos, menor acceso a la atención médica, alta tensión psicológica y bajo nivel de autoestima. Esta situación está agudizándose con la progresiva liberalización de servicios claves para las mujeres (inclusivo la educación y la salud en las tres regiones).

Lo anterior muestra que las mujeres con tareas reproductivas tienen menos libertad de movimiento que los hombres para incorporarse en los sectores de la economía orientados al comercio internacional.

**Las interrogantes planteados en la sección anterior deberían ser planteados en cada sector de la economía – agricultura, producción industrial, comercio y otros servicios – y de ser posible en diversos subsectores, especialmente en aquellos donde las mujeres son más activas o están estrechamente ligadas al acuerdo comercial. Además, se deben examinar las distintas formas de discriminación a las que se enfrentan, los progresos obtenidos a través del tiempo y si la discriminación ha continuado o empeorado.**

### ***C. Relaciones entre los acuerdos comerciales y los derechos políticos, económicos, sociales y culturales de las mujeres***

En la últimas décadas, las mujeres han luchado (y siguen haciéndolo) por sus derechos políticos, económicos, sociales y culturales y, han aportado al debate una visión interdependiente de los mismos. Un análisis de género de un acuerdo comercial debe necesariamente evaluar hasta qué punto dicho acuerdo respeta y contribuye a la promoción de sus derechos o si, por el contrario, dificulta los avances en la materia.

Un aspecto importante del empoderamiento de las mujeres es el avance de su capacidad organizativa para defender mejores condiciones frente a la explotación en el trabajo. De hecho las mujeres activas en la defensa de sus derechos han generado procesos de organización y de negociación: Por ejemplo, el derecho a la sindicalización y a la negociación colectiva es un instrumento útil para ellas. Sin embargo, la competencia comercial puede impedir su aplicación: por ejemplo, se anula tal derecho en las zonas francas con el fin de mantener los precios de exportación bajos o para atraer más inversión al sector productivo mediante la oferta de bajos salarios.

En este punto cabe preguntarse si un acuerdo comercial ofrece a las mujeres una posibilidad real de ascender en la escala social y profesional o bien si se quedan en el nivel más bajo de la producción en

trabajos subordinados y de baja calidad mientras que los hombres, por su parte, avanzan en el ciclo de producción y al mismo tiempo en el ámbito profesional<sup>7</sup>.

En cuanto a derechos políticos, un análisis de género de un acuerdo comercial debe preguntarse si han sido tomados en cuenta y cómo, en el diseño de tal acuerdo, si las mujeres tuvieron la posibilidad de participar en el proceso de toma de decisión originado en torno a él (a través de consultas por ejemplo) y cuántas mujeres tienen poder de decisión en el ámbito de políticas regionales o nacionales. Asimismo, un análisis de género debe examinar qué instrumentos dentro de un acuerdo comercial permiten garantizar los derechos de las mujeres. Por ejemplo, ¿En qué medida un acuerdo comercial considera que las regulaciones de orden social y cultural constituyen "barreras para el comercio" que, de ser eliminadas, podrían producir cambios en la legislación y en políticas sociales imposibles de revertir mediante la acción política de las mujeres?

#### 1.4. INSTRUMENTOS DE ANÁLISIS: HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES DE GÉNERO Y COMERCIO<sup>8</sup>

Los indicadores de género y las estadísticas desagregadas son instrumentos útiles para cada área del análisis de género. Las estadísticas pueden brindar información cuantificable y los indicadores pueden cubrir información no cuantificable, como por ejemplo actitudes masculinas frente a determinados cambios y proveer datos sobre fenómenos complejos como la manera en que las mujeres actúan ante la creciente competitividad.

La participación propositiva de las organizaciones de mujeres ante los organismos oficiales y supra-regionales en las tareas de seguimiento y presión política, requiere apoyarse en instrumentos los más objetivos posibles para contribuir a diagnósticos precisos de donde extraer recomendaciones.

En este marco, la elaboración de indicadores constituye, pues, una herramienta muy útil para conocer mejor los efectos de las políticas comerciales en las relaciones de género y la situación de las mujeres y su evolución, y sientan las bases para establecer diagnósticos de las situaciones previas a la aplicación de dichas políticas así como anticipar sus impactos potenciales. También las evaluaciones de las acciones implementadas requiere indicadores que permitan valorar su adecuación como respuesta a situaciones problema.

En tanto herramienta de acción política, permiten conocer la relación entre las condiciones de vida de la población femenina y los cambios sociales culturales y económicos, proporcionando un cuadro ordenado de problemas. Ello facilita a la sociedad civil organizar sus demandas y al Estado definir o redefinir hacia donde canalizar recursos que contribuyan al avance hacia la equidad (Flasco, 1999).

En este marco las organizaciones que han preparado este documento también están desarrollando una serie de posibles indicadores que se publicaran en un documento separado en Octubre del 2001.

7 Algunos ejemplos ilustran este punto en la sección 3 del presente documento así como en el estudio de caso de la maquila en México en el Anexo 1 del mismo.

8 Algunos posibles indicadores que intentamos destacar en el estudio que venimos desarrollando paralelamente a este documento están reproducidos en los cuadros de estas páginas.

## **POSIBLES INDICADORES PARA MEDIR LA RELACIÓN ENTRE ROLES SOCIALES Y REPRODUCTIVOS Y EL IMPACTO DE UN NUEVO ACUERDO COMERCIAL:**

- Nivel de alfabetización, educativo y matrícula escolar.
- Disponibilidad y costo de la actualización de la formación, participación en ésta educación por adultos, acceso al desarrollo de las habilidades y conocimientos.
- Pobreza (en el mundo, un 70% de los pobres son mujeres);
- Igualdad de derechos comprendidos en la ley relativa a la herencia, a la propiedad, acceso a una cuenta bancaria y al crédito, libertad de acción, derecho a voto, independencia económica, divorcio, aborto, salario, derechos laborales, acoso sexual en el trabajo, violencia doméstica.
- Pagos y salarios.
- Salario mínimo y porcentaje de asalariados con sueldo mínimo (o por debajo del nivel de ingreso mínimo).
- Salud y niveles de seguridad laboral, otros estándares sociales y derechos .
- Empleo / desempleo (en el sector formal e informal), (grado de) desempleo, iniciativa empresarial independiente, trabajo no remunerado en negocio familiar.
- Nivel del empleo, posición del trabajo, y oportunidades profesionales.
- Casos de acoso sexual e intimidación en el lugar de trabajo (incluyendo cálculo de casos que no hayan sido denunciados).
- Acceso a créditos y a otros medios de producción, como propiedad de la tierra, bienes, tecnología e infraestructura.
- Nivel de nutrición y grado de responsabilidad ante la seguridad alimentaria.
- Nivel de los representantes sindicales.
- Grado de sindicalización y género de los representantes sindicales.
- Expectativa social en torno a las relaciones de género en el hogar, el trabajo y en la sociedad.

## **POSIBLES INDICADORES PARA MEDIR EL IMPACTO DE UN ACUERDO COMERCIAL EN EL SECTOR DE LA PRODUCCIÓN Y DEL COMERCIO:**

- ? Segmentación del mercado laboral y de los sectores por líneas de género.
- ? Acceso a nuevos “nichos” de empleos y despidos en sectores tradicionales.
- ? Respeto a los derechos laborales en general y de las mujeres en particular.
- ? Condiciones de trabajo: sueldo y pago de horas extras, pago de otras prestaciones, horas de trabajo, salud y seguridad, duración y estabilidad en el trabajo, acceso y nivel de vivienda.
- ? Derechos de las mujeres en el trabajo: prácticas anti-embarazo, despido en período de embarazo, permiso maternal, cuidado de los hijos, acoso sexual, edad de la trabajadora, discriminación laboral a causa de edad o estado civil.
- ? Nivel de empleo: progreso en la carrera profesional y ascensos, cambio hacia la producción de más alta tecnología.
- ? Capacidad de (pequeñas) empresarias para iniciar su actividad empresarial o para competir en el mercado.
- ? Capacidad de la mujer rural para afrontar los cambios económicos producidos por un acuerdo comercial.
- ? Identificación de lo(a)s reales beneficiario(a)s de las medidas de promoción de la exportación, de la competencia en la importación y de las nuevas opciones de productos importados (y exportados).



---

**POSIBLES INDICADORES PARA MEDIR EL IMPACTO DE UN ACUERDO COMERCIAL EN EL ÁMBITO DE LOS DERECHOS POLÍTICOS, ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES DE LAS MUJERES**

- ? Derecho a la sindicalización y a realizar actividades sindicalistas como huelgas, por ejemplo, en la teoría y la práctica.
- ? Número / porcentaje de trabajadoras sindicalizadas
- ? Incidencia de las huelgas y de las actividades de protesta organizadas.
- ? Número / porcentaje de mujeres en altos cargos de los equipos negociadores de los sindicatos.
- ? Desglose por género de responsabilidades políticas en organismos de política comercial y grupos consultivos en materia de política comercial.
- ? Cambios en la legislación sobre derechos de las mujeres en el ámbito de salario equitativo, permiso maternal, derechos laborales, independencia económica, acoso sexual en el trabajo, violencia doméstica, divorcio, aborto, herencias, bienes, acceso a cuentas bancarias y al crédito, libertad de movimiento y derecho a voto.
- ? Número y desglose por género de artistas nacionales y productores y productoras de objetos culturales.

## SECCIÓN 2, RELACIONES CON LA UE Y ACUERDOS COMERCIALES CON MÉXICO Y MERCOSUR

### 2.1 LA UE Y AMÉRICA LATINA

Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina se han caracterizado en los últimos 30 años por una notable convergencia de visiones y objetivos entre ambas regiones en asuntos como la solución pacífica de conflictos, la transición y la consolidación de la democracia. Estos procesos en buena medida explican el surgimiento y consolidación de las principales plataformas de diálogo y concertación política por las que han discurrido las relaciones bi-regionales desde el año 1974: las Conferencias Interparlamentarias Parlantino-Parlamento Europeo, el Diálogo de San José, el Diálogo UE-Grupo de Río, y las Cumbres AL-UE de jefes de Estados y Gobiernos, el tercero de los cuales se realizó en Río de Janeiro en Junio de 1999. Y hay coincidencia en señalar que un logro de esta relación se ha dado en el diálogo bi-regional en el terreno político-diplomático.

Sin embargo, las relaciones económicas y en particular, las cuestiones comerciales y la carga de la deuda externa han sido terrenas de constantes desacuerdos y avances muy limitados, lo que refleja la divergencia de intereses y las importantes asimetrías existentes en ambas regiones. La ausencia de concesiones comerciales y soluciones a los problemas de la deuda externa ha hecho de la cooperación al desarrollo el principal mecanismo para respaldar el diálogo político y materializar en acciones concretas la voluntad de acercamiento entre ambas regiones.

“La ayuda económica, aunque creciente, siempre ha sido inferior a la que se ha otorgado a otras regiones. Por todo ello puede afirmarse que ha existido un notable desequilibrio entre el compromiso político de la Unión Europea y el contenido económico de las relaciones bi-regionales. Tradicionalmente, la Comunidad ha ofrecido a América Latina un modelo de relación clásico de “ayuda sin comercio” (Aid, not Trade) mucho más limitado del que en su día se otorgó a los países signatarios de los Convenios de Lomé y que responde a los condicionantes estructurales de las relaciones económicas internacionales y de las relaciones Norte-Sur”<sup>9</sup>.

Si analizamos la cooperación europea como un índice del grado de importancia para Europa de las relaciones con América Latina, vemos que durante la década de los 80, la AOD (Ayuda Oficial al Desarrollo) aumentó considerablemente. Las tendencias recientes en la cooperación confirman la consolidación de la UE como socio privilegiado de América Latina, siendo que para 1996, el 62% del total de la ayuda destinada a la región provenía de la Comisión Europea y sus 15 Estados Miembros – en contraste con la evolución negativa de la ayuda de los Estados Unidos – y la importancia creciente de la ayuda Japonesa en esta misma década, que ocupa el segundo lugar. Podemos afirmar que desde hace diez años, la Unión Europea y sus Estados Miembros son la principal fuente de cooperación al desarrollo en la región. Desde el punto de vista del comercio y la inversión, ocupan el segundo, perdiendo así los Estados Unidos la hegemonía comercial a lo largo de la década.

Este modelo tradicional empieza a cambiar a partir de 1994, donde se ve una reactivación de la integración regional en América Latina, finaliza la Ronda Uruguay del GATT y la Unión Europea, en el marco de la nueva Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), diseña una estrategia renovada

<sup>9</sup> Sanahuja, 2000

hacia América Latina para adaptar las relaciones bi-regionales a los procesos por los que atraviesa el sistema internacional, y en particular, las dinámicas de globalización y de regionalización en las que se ven inmersas ambas regiones.

Asimismo, vemos un aumento creciente de intereses empresariales en la región, que comienzan, en monto total, a sobrepasar la ayuda al desarrollo de los gobiernos, especialmente a partir de 1994. En realidad, es a principios de la década cuando América Latina comienza a convertirse en una región atrayente para las Inversiones Extranjeras Directas (IED) provenientes de Europa, convirtiéndose de esta manera en la segunda región receptora, sólo superada por el sudeste asiático. Esto se produce como consecuencia del avance del proceso de globalización y de la apertura mundial de los flujos de inversiones. Estos flujos promedios de IED, provenientes de Europa en los 90 han crecido en más de un 300% con relación a los promedios de los 80, con una inversión encabezada por España y fuertemente concentrada en Sudamérica (1/3 del total), con destino a los países del MERCOSUR, y particularmente Argentina.

El punto culminante de este proceso es la Cumbre de Río de Janeiro de 1999. “De hecho, representa una especie de punto de inflexión entre la primera etapa y la actual {...} Como resultado de este cambio que se inicia en la segunda mitad de los noventa, reflejando no sólo transformaciones en las relaciones interregionales, sino también cambios más amplios en el ámbito mundial – entre ellos, la famosa globalización de la que tanto se habla -, emergen nuevos actores como los principales impulsores de estas relaciones. Nos referimos aquí a las empresas, los bancos, y otros agentes del sector privado. Los estados y las instituciones comunitarias siguen siendo importantes, pero su actividad se centra cada vez más en abrir espacios y facilitar el trabajo del sector privado de ambas regiones”<sup>10</sup>.

## 2.2. LAS NUEVAS RELACIONES COMERCIALES

La Unión Europea ha reconocido la profunda reforma económica llevada a cabo por América Latina y el crecimiento económico potencial de la región, lo que la ha convertido en un polo dinámico de atracción para relaciones comerciales futuras. Asimismo, indica que los intereses de ambas regiones son convergentes en tanto América Latina quiere diversificar sus mercados y fuentes de provisión de capitales y tecnología y Europa quiere consolidar y mejorar sus posiciones comerciales y tecnológicas en una región con un potencial de crecimiento enorme.

En este marco, las instituciones europeas han considerado que el MERCOSUR y México juegan un papel central en el nivel económico y político en la región y que por lo tanto merecen una mayor atención, y han pensado desarrollar ambiciosos acuerdos de interés mutuo. Desde esta perspectiva, en 1994 el Consejo de Ministros de la UE aprobó una estrategia que entre sus puntos señala: “ El fomento del Comercio y las Inversiones seguirá siendo la piedra angular de las relaciones con nuestros asociados de América Latina y el Caribe”. Esto le permitiría generar las condiciones necesarias que permitan establecer áreas de libre comercio que se completarían con aspectos políticos.

10 Christian Freres, "Las relaciones inter regionales Unión Europea – América Latina: del predominio de lo político al económico", VI Forum Euro Latinoamericano. A Union Europeia o Mercosul e os seus parceiros regionais, Lisboa, Feb. 2000.

El elemento más relevante de esta estrategia renovada es la firma de los acuerdos “de cuarta generación” con México, Chile y MERCOSUR, suscritos entre 1995 y 1997, que pretenden establecer un nuevo modelo de “asociación” entre ambas regiones basado en el diálogo político, la cooperación económica “reforzada” y, lo más novedoso, en la apertura de negociaciones para la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios comerciales.

En este momento y de acuerdo con Sanahuja (2000), el examen de las relaciones comerciales entre ambas regiones ha planteado y plantea una serie de interrogantes, desafíos y cuestiones relevantes en el ámbito general que abordaremos de manera específica desde cada uno de los acuerdos de nuestro interés:

- (a) El debate suscitado en torno al régimen de acceso de las exportaciones latinoamericanas al mercado comunitario europeo y, en particular, los efectos del nuevo Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la Comisión Europea que excluye productos agrícolas de gran importancia en la región, no ofrece ventajas arancelarias suficientes a ciertas manufactura, no contribuye a la diversificación productiva y carece de transparencia.
- (b) El proteccionismo de la Comunidad Europea, especialmente en el sector agrario, la Política Agraria Común (PAC) y su régimen de subsidios y protección aduanera.
- (c) La evolución de los intercambios comerciales entre ambas regiones y el agravamiento del déficit comercial latinoamericano respecto de la UE del último decenio. Entre otros factores podemos citar: el desmantelamiento arancelario unilateral emprendido en el marco de los programas de ajuste estructural por la mayor parte de los países del área desde los años ochenta; mayores restricciones comunitarias derivadas del Mercado Único Europeo (1993); la “desviación de comercio” por concesiones comerciales a países del Centro, Este de Europa y Mediterráneo; la baja competitividad; el retraso tecnológico; la escasa internacionalización de gran parte de la planta productiva latinoamericana, etc.
- (d) La evolución de los Acuerdos de “cuarta generación<sup>11</sup>” y las perspectivas de liberalización comercial abiertas por dichos acuerdos. Las elevadas expectativas generadas en muchos sectores por esos acuerdos aún no se han materializado.
- (e) Los interrogantes planteados por el probable inicio de una nueva “ronda” de negociaciones comerciales multilaterales en el seno de la OMC en 2001 lo que llevaría a la UE a no asumir compromisos concretos de negociación con MERCOSUR hasta saber qué tipos de concesiones comerciales comportarán las nuevas negociaciones en la OMC y el proceso de adhesión de los países del Centro y Este de Europa. Por su parte, los socios del MERCOSUR, como Brasil, temen una rápida apertura de los sectores manufactureros más importantes para su sector exportador.

En este sentido y con relación a las consecuencias que este aspecto puede alcanzar con respecto a la formulación de una estrategia adecuada, por ejemplo, para el MERCOSUR y su inserción en el proceso de integración globalizado está el del punto de partida de estos acuerdos. Es decir, partiendo de las “asimetrías estructurales” derivadas, entre otras, de la distribución de poder entre países y regiones se pone en duda los límites del regionalismo frente al multilateralismo cuando se trata de abor-

<sup>11</sup> Ver glosario

dar los condicionantes estructurales de las relaciones de la UE y América Latina. Otro elemento a considerar es el contenido económico de las propuestas de la Unión Europea que sigue supeditado a lo que se resuelva en el marco del sistema multilateral de comercio y otros foros multilaterales.

*“Los procesos de integración y formación de bloques económicos son una característica de la etapa actual de globalización de la economía. Aún es difícil afirmar taxativamente si resultarán complementarios con el proceso de liberalización de la economía internacional, en un marco de creciente multilateralismo – el llamado “regionalismo abierto” – o sí, más bien, se impondrán como impulsos defensivos, neoproteccionistas, conducentes a “guerras comerciales” inter bloques.” (Frohmann, 1999).*

### **EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN FEMENINA EN EL MERCADO DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA (1970-1990)**

- a. Aumenta la tasa de participación femenina y se produce un cambio en el comportamiento de actividad de las mujeres.
  1. Aumenta el número de horas (diarias, semanales) que las mujeres dedican al trabajo remunerado.
  2. Aumenta el número de años de vida económicamente activa de las mujeres. El número de años que las mujeres dedican al trabajo remunerado aumentó, en promedio, 9 años entre 1970 y 1990.
  3. Aumenta el grado de continuidad de las trayectorias laborales femeninas. Se incrementa a la proporción de mujeres que no se retiran del trabajo cuando tienen hijos y se mantienen económicamente activas durante el período de mayor trabajo reproductivo. Es la mujer en edad reproductiva la que tiene mayor participación en el mercado de trabajo. Los mayores aumentos se produjeron en los grupos de 25 a 34 años y de 35 a 44 años. La participación de las mujeres casadas aumenta más que la de las solteras.
  4. Aumenta el nivel promedio de instrucción de las mujeres que ya es mayor que el de los hombres en el mercado laboral.
- b. No se produce una disminución significativa de las desigualdades entre mujeres y hombres en el mercado de trabajo.
  1. Se reproduce la segregación laboral.
  2. Se mantiene la brecha salarial y esa es mayor mientras mayor es el nivel de escolaridad.
  3. La tasa de desempleo de las mujeres sigue siendo significativamente superior a la de los hombres.
  4. Aumenta la presencia femenina en las ocupaciones precarias.

Fuente: Abramo, en *Mujer y Mercado*, vol. II, Flacso, BID/UNIFEM, 1999

## SECCIÓN 3: ANÁLISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UE Y MÉXICO (TLCUEM)

### 3.1. ANTECEDENTES

*El proceso de apertura comercial empezó en México con su adhesión al GATT en 1986 y continuó con una serie de tratados comerciales, el primero firmado en 1992 con Chile. Con un total actual de ocho tratados comerciales en vigor y otros en proceso de negociación, México tiene el mayor número de tratados en el mundo<sup>12</sup>.*

*Las relaciones económicas entre la Unión Europea y México se iniciaron en 1975, con la firma de un acuerdo de cooperación, seguido de un convenio que institucionalizó la relación bilateral sin trato preferente. En 1995, otras negociaciones permitieron al Banco Europeo de Inversiones financiar proyectos en México aunque varios países europeos ya tenían una historia de inversión en México, a través de acuerdos bilaterales para la promoción y protección recíproca para las inversiones (Pérez, 2000).*

Aunque los acuerdos bilaterales fueron un antecedente importante del TLCUEM, éstos no tuvieron mucha efectividad dada la modesta participación de México en el comercio exterior de la UE (El Financiero, 1999). En 1998 México fue su socio comercial número 21 en exportaciones y el 34 en importaciones (IRELA, 2000). Posteriormente, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, que incluye México, los Estados Unidos y Canadá), el primero de enero de 1994 tuvo un efecto importante en el comercio entre México y la Unión Europea, pues éste disminuyó de manera significativa, del 11% en 1990 al 6% en 1998. Para este último año la inversión extranjera directa de la Unión Europea en México representó apenas el 32.9% de la de los Estados Unidos.

En este panorama, la firma del acuerdo comercial con México representó para la Unión Europea la posibilidad de mejorar su competitividad con los Estados Unidos e incrementar su participación en los mercados de América Latina. Para México se abrió la posibilidad de diversificar y ampliar su mercado de comercio, hasta ahora concentrado en los Estados Unidos. En 1997, el gobierno mexicano y la Unión Europea firmaron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, o Acuerdo Global que entró en vigor el 1 de octubre de 2000.

### 3.2 EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

El proceso de negociación del TLCUEM fue acelerado a través de la firma de un acuerdo interino que permitió a los gobiernos adelantar las negociaciones comerciales antes de que el Acuerdo Global fuera ratificado por todas las partes. El Acuerdo Global fue ratificado por el Parlamento Europeo, el senado mexicano y algunos parlamentos nacionales, lo cual no requirió la ratificación de la mayoría de los parlamentos europeos. Sin embargo, el parlamento italiano recomendó a su gobierno no ratificarlo hasta que se aclarara la situación de los derechos humanos en México (Vargas, 2000). Italia, único país de la Unión Europea sin ratificar hasta ese momento el Acuerdo Global, lo firmó unos

<sup>12</sup> Tratados en vigor: 1992 con Chile; 1994 con Estados Unidos y Canadá; 1995 con Costa Rica; 1995 con Bolivia; 1998 con Nicaragua; 2000 con la Unión Europea; 2000 con Israel. También están en negociación un TLC con Honduras, El Salvador y Guatemala, que entraría en vigor en 2001 y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que debería estar en vigor en el 2005. ([www.secofi.gob.mx](http://www.secofi.gob.mx))

días después de las elecciones nacionales y estatales del 2 de julio de 2000 en México. Como país en desarrollo, México podría haber tenido acceso al trato especial y preferente, incluyendo la reducción de aranceles de manera más gradual y el establecimiento de fondos compensatorios para enfrentar los efectos negativos, incluso en las mujeres. El Acuerdo abre aún más las reglas de la OMC, por lo menos en los rubros de servicios, inversiones y propiedad intelectual. El principio de las asimetrías, reconocido por la OMC, fue dejado fuera de las negociaciones. Este principio permite establecer mecanismos compensatorios para reducir las asimetrías entre países y permite el trato especial, preferencial y diferenciado. En el TLCUEM, se encuentra el principio de "tratamiento nacional," que significa que los inversionistas extranjeros deben ser tratados de manera igualitaria a los nacionales; es decir, que no se puede dar preferencia a inversionistas nacionales o a la industria nacional (Calderón y Peñaloza, 2000).

Aparentemente, el TLCUEM otorga ventajas a México porque le permite reducir sus tarifas de manera más gradual en algunos sectores. Sin embargo, no se tomó en cuenta que México comienza con un nivel de tarifas más alto.

Además, el déficit que con la Unión Europea también representa una asimetría entre las dos partes. Desde 1980, México ha tenido un creciente déficit comercial con la Unión Europea; en el periodo 1991-1998, éste representó 77.61% de su déficit comercial total acumulado. Las exportaciones de México a la Comunidad Europea están altamente concentradas en petróleo, vehículos, café, motores y azúcar, mientras las de la Unión Europea son de productos industrializados de más valor agregado (Calderón y Peñaloza, 2000).

Algunos otros datos ilustran las asimetrías entre los países de la Unión Europea y México:

- ? En 1998, el salario promedio en México fue 33 veces menor que el de Alemania y 25 veces menor que el de Francia, aunque la diferencia en productividad no es tan grande. (Calderón y Peñaloza, 2000).
- ? En 1998, el PIB per capita de México fue más bajo que el de los países de la UE, incluyendo los países menos desarrollados de ella (México: 4,386 dólares per capita por año, Portugal: 10,574 dólares por año).
- ? El crecimiento de la productividad y competitividad tiene mucho que ver con la inversión en la investigación y el desarrollo. En 1996, el número de investigador@s por cada 10 mil trabajador@s fue 60 en Francia y solamente 6 en México (Calderón y Peñaloza, 2000).

Dadas las múltiples asimetrías entre las partes, el proceso de apertura podría haber sido más gradual para proteger los sectores especialmente débiles. Sin embargo, el Acuerdo establece que el 95% de todo comercio entre la UE y México estará liberalizado para el 2010. Ello significa que los responsables políticos no podrán liberalizar de manera más gradual ni proteger un sector determinado, pese a que, como se ha señalado anteriormente, tal protección podría ser útil en los sectores donde predominen las mujeres y tengan poca capacidad para adaptarse rápidamente a una nueva competencia con un socio comercial más fuerte. También significa que aquellas mujeres que denuncien de manera activa ciertas políticas restrictivas del comercio no obtendrán mayores resultados dado que tales restricciones irían contra el acuerdo internacional de comercio que está por encima de la legislación nacional.

Lo peor de todo es que no se crearon las condiciones para negociar los acuerdos entre la UE y México de manera democrática. Durante las negociaciones no se respetó el derecho de la sociedad civil y, en particular, a las organizaciones y grupos de mujeres a ser consultadas. Ni siquiera los parlamentarios fueron debidamente informados sobre el mismo acuerdo que debían ratificar y lo que firmaron fue un texto sujeto a cambios. Sin embargo, un grupo de importantes empresarios que no representaban al conjunto fue el único grupo consultado (Ciudadan@s, 2000). Tampoco se hizo una estimación plena del efecto del acuerdo en la población en general ni en las mujeres ni en las relaciones de género en particular.

### 3.3 CONTENIDO DEL ACUERDO ENTRE MÉXICO Y LA UE

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México incluye lo siguiente:

- la institucionalización de un diálogo político,
- la ampliación de la cooperación, y
- acciones comerciales y económicas a través de una liberalización preferencial y bilateral del comercio de acuerdo con las reglas de la OMC.

El diálogo político se refiere a consultas entre las partes involucradas en asuntos bilaterales e internacionales de "interés común" e incluye una "cláusula democrática" (ver sección 3.4.2). La cooperación se refiere a un amplio rango de temas, desde derechos humanos hasta la inversión (Calderón y Peñaloza, 2000).

El acuerdo consta de los siguientes once capítulos: acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas, inversión y pagos relacionados, comercio de servicios, compras del sector público, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias. El comercio entre la Unión Europea y México será plenamente liberalizado en el sector de manufactura para el 2007 y 62% en el sector de agricultura para el 2010.

### 3.4 LOS DERECHOS DE LAS MUJERES NO ESTÁN PRESENTES EN EL TLCUEM

#### ***3.4.1 Mundo empresarial: El único actor involucrado***

En las negociaciones de los distintos acuerdos comerciales que México ha venido firmando a lo largo de los últimos años, el gobierno sólo ha dado la palabra a un sector empresarial y excluido, por consiguiente, las agrupaciones de pequeñas y medianas empresas. Esta participación se ha realizado a través de la elaboración de monografías sectoriales, así como su presencia en el "cuarto de al lado" en el momento de las negociaciones.

Además de las monografías, los empresarios elaboran listas de "fracciones arancelarias" de las ramas productivas aglutinadas en sus organizaciones, por ejemplo, en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra). En estas monografías las cadenas productivas analizan a fondo su estructura productiva para ver cuáles puntos pueden dañarla y proponer los tiempos de desgravación arancelaria.



Periódicamente durante las negociaciones los representantes de la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior (COECE) y los negociadores mexicanos se reúnen para evaluar las listas de desgravación arancelaria, en los que evidentemente los grandes consorcios a diferencia de la pequeña y mediana empresa llevan el liderazgo.

Es conocida en México y en el exterior, la exclusión en las negociaciones de otros actores fundamentales como los sindicatos, las organizaciones sociales, las organizaciones de mujeres y los grupos y las comunidades indígenas tanto urbanos como rurales. Parece evidente que no hay interés en establecer mecanismos que respeten los derechos de las y los trabajadores, el ambiente, etc., ya que se considera que podrían frenar el flujo de inversiones a México. Como ejemplo se puede mencionar que, en junio de 2000 el gobierno mexicano rechazó ante la OCDE el código de conducta para las compañías multinacionales, pues en ellas se preveía la posibilidad de nombrar las empresas que no cumplieran con esas directivas. El gobierno mexicano piensa que las ONG y sindicatos de los países industrializados hostigarían a las empresas establecidas en México o que quisieran establecerse.

**En la medida que los acuerdos de libre comercio tienen efectos no sólo sobre la producción, sería importante que los sindicatos, las organizaciones sociales y especialmente las de mujeres participaran en las negociaciones, elaborando monografías sobre sus sectores y en las negociaciones.**

### ***3.4.2 La “cláusula democrática”***

El Artículo 1 del TLCUEM establece que “el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.” La Cláusula Democrática despertó grandes esperanzas en la sociedad civil como un paso adelante para convertir el comercio en un medio del desarrollo sostenible y como un instrumento para garantizar los derechos humanos, incluyendo a los derechos económicos y sociales.

Sin embargo, esta Cláusula no hace mayor alusión a convenciones especiales en materia de derechos sociales, culturales y económicos, en la promoción de la igualdad de la mujer o de sus derechos políticos. Además, el contenido de la Cláusula es muy general y no incluye instrumentos para garantizar su cumplimiento “al carecer de acuerdos internacionales vinculares y de los mecanismos concretos para garantizar su preservación y promoción...y también la inclusión de la sociedad civil” (Calderón y Peñaloza, 2000).

Para la UE, esta cláusula forma parte de todos sus acuerdos comerciales y desde su punto de vista, es lo que diferencia el TLCUEM del TLCAN. Sin embargo, al carecer de instrumentos se convierte en una declaración de intención: el TLCUEM, a diferencia del TLCAN, ni siquiera incluye acuerdos paralelos en medio ambiente o asuntos laborales.

Otras disposiciones específicas del Acuerdo Comercial entre la UE y México

- El Acuerdo institucionaliza un "diálogo político" (Artículos 2 y 3); sin embargo sus lineamientos son generales, hecho que dificulta su aplicación. Este acuerdo no garantiza que las mujeres represen-

tantes de mujeres organizadas participen en la toma de decisiones o como representantes oficiales o que puedan ser consultadas sobre los contenidos de tal diálogo. La referencia al principio de buen gobierno (governabilidad) y estado de derecho ( ver Preámbulo) no constituye una garantía suficiente para que las mujeres aseguren su derecho a la participación y a la consulta. El diálogo político comprenderá consultas entre la UE y México en asuntos internacionales y bilaterales de interés mutuo. Su contenido no sugiere ni garantiza que los temas de diálogo político incluirán los relacionados con género.

- Por su parte, el Artículo 39 promueve la cooperación en derechos humanos y democracia, especialmente en el área del desarrollo de la sociedad civil y del funcionamiento de las instancias democráticas. Sin embargo, el Acuerdo en sí fue negociado de manera altamente antidemocrática.
- El Artículo 22 del Acuerdo establece las excepciones a las reglas del mismo que pueden ser aplicadas por el gobierno mexicano. Siempre que no sean usadas con fines de proteccionismo económico, los socios negociadores pueden establecer o mantener medidas necesarias para la protección de la vida o la salud humana, animal y vegetal. Sin embargo esta posibilidad no permite la protección de grupos vulnerables, por ejemplo a través de políticas de igualdad o de subsidios. La vaguedad del Artículo dificulta su implementación y permite una interpretación demasiado libre por las partes.
- El Artículo 15 del Acuerdo comprende la cláusula de salvaguarda<sup>13</sup>, en la que una parte puede proteger determinado sector frente a situaciones de amenaza o disturbios serios. Sin embargo, esta medida solo puede aplicarse por un período determinado de tiempo y además, el país que recurre a la medida debe ofrecer una compensación a la otra parte. Esto podría reducir la disposición del gobierno para recurrir a esta medida a favor de la protección de sectores importantes para las mujeres.
- El Artículo 20 del Acuerdo refiere a temas relacionados con la información (incluyendo la difusión de los propios acuerdos); sin embargo, no hace alusión al problema de la igualdad en el acceso para todos los ciudadanos, especialmente los más desfavorecidos, como las mujeres con bajo nivel educacional.
- El Artículo 28 del Acuerdo establece que ambas partes seguirán colaborando en la lucha contra el tráfico de drogas, el lavado de dinero y los precursores químicos. En ningún lugar del acuerdo se hace alusión alguna al tráfico de mujeres que, como se sabe es un problema crucial que debe de ser considerado como tal.
- Finalmente, el Artículo 40 del Acuerdo establece la posibilidad de recurrir al Comité Especial sobre Propiedad Intelectual en situaciones perjudiciales en esta materia. Sin embargo, estas situaciones son definidas en términos de la protección de los derechos de propiedad, no de la protección de los usuarios y usuarias. La posibilidad de que los métodos y los conocimientos tradicionales en agricultura o medicina, muchos de ellos controlados por mujeres indígenas, puedan resultar en un beneficio económico para ellas está limitada por el sistema de patentes de

---

<sup>13</sup> ver glosario

propiedad intelectual. Por lo tanto, la protección de la propiedad intelectual ofrece una protección a las grandes empresas transnacionales que limita el acceso de la gente a sus propios recursos.

### 3.5. ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO

#### 3.5.1. *La liberalización económica y comercial de México*

En esta sección analizamos los impactos diferenciados de las políticas de liberalización sobre las mujeres y los hombres tanto en el ámbito de su incorporación al mercado laboral como en el ámbito del trabajo reproductivo o doméstico.

Es importante señalar, en ese sentido, que en este momento no es posible aislar los efectos específicos del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y México. Por un lado, dicho acuerdo fue firmado hace poco tiempo, en el 2000, año para el cual todavía no hay datos disponibles por sector. Aún con la información estadística, sin embargo, la tarea de aislar los efectos de ese acuerdo en particular no es fácil, ya que éste constituye solo uno de los 8 acuerdos comerciales firmados por México hasta la fecha; todos ellos siguen vigentes. Asimismo, los acuerdos comerciales en sí representan solo una parte de un conjunto complejo de cambios en las políticas económicas, lo cual dificulta la atribución de los efectos encontrados a políticas específicas.

Por lo tanto, en esta sección presentamos a grandes rasgos algunos de los cambios que ha generado la implementación de las políticas de liberalización económica y del comercio en México en las últimas décadas. Presentamos los efectos en tres niveles:

- En un primer nivel, analizamos los efectos sobre los patrones de empleo de las mujeres y los hombres en el contexto de la reestructuración del mercado laboral (apartado 3.5.2). Aquí presentamos la evidencia en términos del número de empleos creados así como su tipo y calidad. Examinamos dónde trabajan las mujeres y en qué condiciones.
- En un segundo nivel, analizamos los patrones en términos del trabajo reproductivo o doméstico, que constituye una carga de trabajo sustancial no remunerado mayoritariamente para las mujeres (apartado 3.5.3).
- Finalmente, resumimos estas discusiones desde el punto de vista de los derechos de las mujeres y las implicaciones de este modelo de desarrollo para el futuro del país (apartado 3.5.4).

#### 3.5.2 *El trabajo productivo*

##### 3.5.2.1. Tendencias generales

Entre 1991 y 1999 la población mexicana aumentó en 12.6 millones de personas y la población económicamente activa (PEA) en 8.5 millones de personas. En 1999 había un total de 97 millones 361 mil 711 habitantes en México. La tasa de desempleo abierto fluctúa entre el 2 y el 5%, figura que no

refleja la realidad, ya que se consideran ocupadas todas aquellas personas que han trabajado tan sólo una hora a la semana (UNIFEM, 1999).

La tasa neta de participación económica ha mostrado un incremento de 43.5 en 1970 a 56.6 en 1997. Sin embargo, la incorporación de las mujeres a la actividad económica ha crecido de manera significativa e incluso a tasas más altas que la de los hombres. Mientras en 1970, una de cada cinco mujeres participaba en la actividad económica, para los años 90, este dato era una de cada tres (Cuadro 1). Además, las mujeres trabajadoras de hoy incluyen más mujeres con hij@s que siguen trabajando después del matrimonio.

Para la economía en general, las ramas de actividad que experimentaron mayor crecimiento de empleo en el periodo 1991-1999 fueron las de comunicación y transportes (34.34%) y la industria de la transformación (34.01%)<sup>14</sup>, seguido por el comercio (26.42%) y los servicios (27.58%) (Cuadro 2).

**Recuadro 1. Algunos indicadores de empleo y desempleo, 1991-1999 (miles de personas)**

Indicador	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999
Pob. 12 años y más	58,317	61,000	63,982	66,038	67,702	69,378	70,975
Mujeres	30,492	31,535	33,142	34,346	34,825	36,127	37,066
Hombres	27,825	29,465	30,840	31,692	32,877	33,251	33,909
Pob. económicamente Activa (PEA)	31,229	33,652	35,558	36,581	38,345	39,507	39,751
Mujeres	9,599	10,408	11,431	11,953	13,004	13,331	13,315
Hombres	21,630	23,243	24,127	24,628	25,340	26,176	26,437
Mujeres como % PEA	30,7%	30,9%	32,1%	32,7%	33,9%	33,7%	33,5%
Pob. desocupada abierta	695	819	1,677	1,355	885	840	682
Mujeres	322	324	577	494	440	377	295
Hombres	373	495	1,100	861	445	463	387
Mujeres como % pob. desocupada	46.3%	39.5%	34.4%	36.5%	49.7%	44.9%	43.2%

Fuente: SISESIM, 2000.

<sup>14</sup> La industria de la transformación procesa materias primas y las transforma a productos manufacturados finales. En contraste, la industria maquiladora no siempre hace el producto final.

**Recuadro 2. Población ocupada por rama de actividad, 1991-1999**

Rama de actividad	1991	1997	1999	% del total 1999	% crecimiento 1991-1997	% crecimiento 1991-1999
Agropecuaria	8,189,759	9,020,277	8,208,709	21.01%	9.2%	0.23%
Industria extractiva	358,864	384,327	388,486	0.99%	6.6%	7.62%
Industria de la transformación	4,805,943	6,176,525	7,282,792	18.64%	22.2%	34.01%
Construcción	1,871,577	1,758,507	2,158,039	5.52%	-6.4%	13.27%
Comercio	4,843,336	6,444,561	6,582,372	16.85%	24.8%	26.42%
Servicios	7,832,862	10,329,594	10,816,411	27.68%	24.2%	27.58%
Comunicación y transportes	1,141,444	1,519,486	1,738,477	4.45%	24.9%	34.34%
Administración Pública	1,294,884	1,586,655	1,728,278	4.42%	18.4%	25.08%
No especificado	185,414	139,826	165,531	0.42%	-32.6%	-12.01%
<b>TOTAL</b>	<b>30,526,074</b>	<b>37,361,755</b>	<b>39,071,094</b>	<b>100.00%</b>	<b>22.39%</b>	<b>27.99%</b>

*Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo, 1999*

Una gran parte de la participación femenina se encuentra en actividades por cuenta propia, en el comercio, en la industria y en los servicios, lo que les permite mayor flexibilidad para sus obligaciones domésticas. En el periodo 1991-1997, este patrón continuó, con el crecimiento absoluto del empleo femenino concentrado en los servicios, el comercio y la industria de transformación (Cuadro 3). Por otro lado, la participación de las mujeres en los sectores tradicionalmente masculinos como la construcción y la industria extractiva disminuyó durante este periodo, tanto en términos absolutos como relativo a los hombres.

Vale resaltar también durante ese periodo la incorporación de una sustancial cantidad de mujeres en el sector agropecuario, patrón que coincide en gran parte con la pérdida de casi un millón de empleos masculinos en este sector entre 1993 y 1996 (UNIFEM, 1999). Esta tendencia se debe fundamentalmente al crecimiento rápido de la agroindustria de exportación (Anexo ?), ya que la liberalización comercial ha tenido fuertes efectos negativos en el sector agrícola, sobre todo en la agricultura familiar.

**Recuadro 3. Cambios en la participación laboral por rama de actividad según sexo, 1991-1997**

<i>Rama de actividad</i>	1991		1996		1997		Cambio absoluto en participación femenina, 91-97	
	M	H	M	H	M	H		
Actividades agropecuarias	12.3	87.7	15.0	85.0	17.5	82.5	345,701	0.57%
Industria extractiva	13.5	86.5	8.2	91.8	12.5	87.5	-16,932	-0.01%
Industria de la transformación	34.8	65.2	33.8	66.2	36.2	63.8	415,197	0.34%
Electricidad	2.6	97.4	2.6	97.4	14.0	86.0	---	---
Construcción	14.3	85.7	17.0	83.0	3.1	96.9	31,311	-0.80%
Comercio	45.2	54.8	44.8	55.2	48.1	51.9	697,975	0.42%
Transportes y comunicación.	8.8	91.2	8.9	91.1	7.7	92.3	34,787	0.16%
Administración pública	30.4	69.6	32.4	67.6	30.8	69.2	120,431	0.24%
Servicios diversos	48.3	51.7	47.9	52.1	47.5	52.5	1,164,603	0.30%

*Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo, 1999.*

### 3.5.2.2. Condiciones de trabajo

*Las mujeres se han incorporado al mercado sobre todo en los empleos peores pagados y más precarios: en el empleo informal, el autoempleo y la empresa pequeña. Durante el período 1991-1997 se ve un cambio en la distribución de los trabajadores varones según su posición en el trabajo: se aumentó la proporción de asalariados y se disminuyó la de trabajadores sin pago. La tendencia entre las mujeres muestra lo opuesto, con un decremento en la proporción de trabajadoras asalariadas y un incremento en la de trabajadoras sin pago así como la de trabajadoras por cuenta propia (Cuadro 4).*

**Recuadro 4. Población ocupada por posición en el trabajo según sexo y por tamaño de empresa según sexo (porcentajes)**

	1991		1996		1997	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Posición en el trabajo						
Trabajadores asalariados	61.6	52.7	60.2	58.4	57.9	58.3
Patrones y empresarios	2.2	10.4	2.0	6.1	1.6	6.1
Trabajadores por su cuenta	18.8	25.8	20.9	25.4	21.9	25.9
Trabajadores sin pago	17.4	11.1	16.9	10.1	18.6	9.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Tamaño de la empresa						
1 a 5 trabajadores	52.9	55.2	58.8	59.5	56.0	57.4
6 a 15 trabajadores	7.6	10.7	6.4	9.1	8.6	10.2
16 a 50 trabajadores	5.4	6.9	5.0	6.5	5.1	6.5
Más de 50 trabajadores	34.1	27.2	29.8	24.9	30.3	25.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*Fuente: SISESIM, 1999.*

Los datos sobre las prestaciones sociales también dan peso a esta conclusión. Aunque la proporción de trabajadores asalariados sin prestaciones ha incrementado para ambos sexos, esta tendencia ha incidido en las mujeres más que en los varones. Mientras en 1991, el 26.8% de todos los trabajadores asalariados sin prestaciones eran mujeres, para 1997 este porcentaje había subido al 32.3% (Cuadro 5). Además, mientras el pago para mujeres en los servicios es por sueldo fijo, el pago a los hombres también incluye ingreso variable y ganancias (González, 1995).

**Recuadro 5. Prestaciones sociales según sexo y según tipo de prestación (porcentajes)**

	1991		1993		1995		1996		1997	
	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H
a. Según sexo										
Sin prestaciones	54.2	64.5	59.4	66.5	61.7	67.8	60.2	67.1	64.3	68.0
Sólo seguridad social	2.5	4.4	2.5	4.8	2.0	3.0	2.2	2.7	1.3	1.8
Seguridad social y otras Prestaciones	37.8	28.2	34.0	26.3	33.0	27.0	32.9	27.2	30.4	27.7
Sólo prestaciones distintas de Seguridad social	5.5	2.9	4.1	2.4	3.3	2.2	4.7	3.0	4.0	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
b. Según tipo de prestación										
Sin prestaciones	26.8	73.2	28.4	71.6	30.0	70.0	30.2	69.8	32.3	67.7
Sólo seguridad social	20.2	79.8	18.6	81.4	24.0	76.0	27.5	72.5	27.1	72.9
Seguridad social y otras Prestaciones	36.8	63.2	36.4	63.6	36.7	63.3	36.9	63.1	35.6	64.4
Sólo prestaciones distintas de Seguridad social	45.9	54.1	43.6	56.4	41.2	58.8	43.0	57.0	44.3	55.7

Fuente: SISESIM, 2000.

Finalmente, la tendencia hacia empleos cada vez más marginales para las mujeres se ve reflejada también en el análisis de la distribución de remuneraciones laborales por sexo, en donde encontramos que el porcentaje de mujeres que ganan menos de un salario mínimo ha aumentado relativo al de los hombres, de 34.7% en 1991 a 43.8% en 1997 (INEGI, 1999).

### 3.5.2.3. Discriminación salarial y segregación laboral

En 1996, las mujeres dominaban en las ocupaciones tradicionalmente femeninas, como maestras (por cada 164.33 mujeres, hay 100 hombres), oficinistas (por cada 114.16 mujeres, hay 100 hombres) y trabajadoras domésticos (por cada 895.91 mujeres, hay 100 hombres). Por otro lado, eran minorías en las ocupaciones de funcionarios públicos y gerentes del sector privado (por cada 24.75

mujeres, hay 100 hombres) y supervisores y capataces industriales (por cada 36.58 mujeres, hay 100 hombres) (SISESIM, 1999).

La segregación laboral prevalece tanto en empresas locales como extranjeras, con las mujeres relegadas a puestos tradicionalmente asociados a su género y con poco acceso a puestos de supervisión. Solamente 1.6% de las mujeres asalariadas son patronas o empresarias. De hecho, el porcentaje de mujeres empresarias o patronas disminuyó en el período 1991-1997; actualmente, de los cien empresarios más importantes del país, sólo una es mujer. Las mujeres empresarias en México están concentradas en la pequeña y mediana empresa, en parte por su condición de género, que limita su acceso a financiamiento, sus tareas domésticas y falta de capacitación en finanzas y mercadotecnia (UNIFEM/Conmujer, 1999).

En el ámbito de los salarios, el sueldo de las mujeres suele ser inferior al de los hombres y a menudo se las encuentra en ocupaciones temporales de alta inestabilidad laboral. El Cuadro 6 muestra que aún en los sectores donde las mujeres dominan, las mujeres reciben salarios menores a los de los hombres, por ejemplo, en los servicios domésticos (60.9% del salario masculino) y la educación (81.4% del salario masculino). Estas diferencias son indicadoras de la discriminación salarial que enfrentan las mujeres en el sector laboral y permiten observar que las mujeres constituyen una mano de obra más barata que los hombres, basado en la desvalorización de su trabajo.

**Recuadro 6. Salario promedio femenino como porcentaje del salario promedio masculino, por ocupación principal**

Ocupación principal	1995	1996	1997
Profesionales	65.7	72.9	69.5
Técnicos y personal especializado	81.9	88	84.7
Maestros y afines	81.7	80.4	81.4
Trabajadores del arte	102.4	130	75.8
Funcionarios públicos y gerentes del sector privado	50.1	64.5	63.4
Administradores agropecuarios	--	37.6	16.5
Oficinistas	78.1	77.9	78.4
Vendedores y dependientes	34.9	54.4	53.9
Vendedores ambulantes	56.7	54.2	64.5
Empleados en servicios	86.6	85.2	88.5
Trabajadores domésticos	63.6	60.6	60.9
Operadores de transporte	130.2	76.2	60.6
Protección y vigilancia	105.6	103.6	107.4
Agricultores	58	103.8	47.1
Operadores de maquinaria agropecuaria	42.5	52.9	62.4
Supervisores y capataces industriales	58.6	53.6	50.1
Artesanos y obreros	88.7	57.7	56.1
Ayudantes de obreros	--	95.2	106.1

Fuente: SISESIM, 2000.



### 3.5.3 El trabajo reproductivo

*El modelo económico actual del cual se desprenden las políticas económicas y de comercio, presupone la existencia continua de la división según el género del conjunto de trabajo de la sociedad.* Las grandes tareas de reproducción y cuidado de la sociedad, de importancia fundamental para la perpetuación así como el bienestar de la humanidad, son relegadas a la esfera "doméstica", responsabilidad que recae fundamentalmente en las mujeres. En lugar de ser consideradas como parte esencial del trabajo de cualquier sociedad, estas tareas no entran en la concepción prevaleciente de trabajo y por lo tanto no se les asigna ningún valor económico.

Esta concepción particular de lo que constituye el trabajo demuestra claramente que las políticas económicas y de comercio no son neutras con respecto al género. Por el contrario, su existencia y su desarrollo depende de una serie de suposiciones implícitas sobre cómo clasificar las diversas actividades de los seres humanos, quiénes las llevan a cabo, y cuáles merecen remuneración. Estas suposiciones no surgen como características inherentes a la naturaleza de los seres humanos: al contrario, forman parte de sistemas, estructuras y valores creados y operados por ellos.

#### 3.5.3.1. Impacto en las mujeres

Estas suposiciones tienen repercusiones serias en las vidas de las mujeres. Por un lado, las exigencias del creciente nivel de pobreza implican que cada vez mayores números de mujeres se incorporan al mercado con la necesidad de contribuir al ingreso familiar. Como se vio en la sección anterior, ellas tienden a ocupar los empleos menos pagados y a enfrentar condiciones de trabajo difíciles, altamente inestables y precarias. Por otro lado, la división del trabajo según el género en la casa y la comunidad continúa siendo una línea divisoria fundamental entre hombres y mujeres (IWGGT, s/f), por lo que las mujeres siguen teniendo la responsabilidad primaria para el trabajo reproductivo. Como ilustra el cuadro 7, tan solo entre 1995 y 1996 se nota un incremento en el total de horas trabajadas entre las mujeres a la vez que un ligero descenso en este número para los varones.

**Recuadro 7. Promedio de horas por semana de trabajo doméstico y total, 1995 y 1996**

Promedio de horas de trabajo doméstico Por tipo de actividades	1995			1996		
	M	H	T	M	H	T
Tipo de actividades						
Sólo quehaceres domésticos	45.1	16.8	43.3	44.3	16.1	42.0
Quehaceres domésticos y trabajo	27.9	11.6	20.9	27.4	11.1	19.5
Quehaceres domésticos y estudio	15.6	10.2	13.6	15.8	10.7	13.7
Quehaceres domésticos, trabajo y estudio	17.2	10.6	13.8	16.3	9.4	12.4
<b>Promedio de horas de trabajo total (doméstico y extradoméstico)</b>	<b>M</b>	<b>H</b>	<b>T</b>	<b>M</b>	<b>H</b>	<b>T</b>
	63.68	56.71	60.65	64.13	56.53	60.45

*Fuente: INEGI. Sistema de Indicadores para el seguimiento de la Situación de la Mujer en México, 2000.*

Además, es pertinente señalar el incremento en la carga de trabajo incluido en el trabajo reproductivo debido a las reformas económicas de las últimas décadas. La disminución de ingresos nacionales debido al recorte o desaparición de tarifas, aranceles y otras fuentes de ingreso público promoviendo

fuertes recortes y cada vez mayor focalización en el gasto social. Como se nota en el cuadro 8, el gasto público social estuvo en descenso a lo largo de la década de los 1980 y en 1992 apenas alcanzó el nivel de dicho año. Además, la tendencia hacia abajo del PIB por habitante significa un decremento todavía más notable en los niveles reales de gasto público social por habitante. Esto incide directamente en la cobertura y calidad de programas y servicios destinados a apoyar a las mujeres en la esfera reproductiva, por ejemplo en la provisión de guarderías, servicios de salud y del cuidado de ancianos. Los costos de estos servicios son trasladados del sector público a comunidades y hogares, en donde son mayoritariamente las mujeres que se tienen que cargar con este peso adicional.

**Recuadro 8. Gasto público social como porcentaje del PIB, 1980 – 1997**

Año	1980	1985	1990	1992	1994	1996	1997
Gasto público social como % del PIB	7.5	6.9	6.0	7.6	9.1	8.4	8.6

*Fuente: Mostajo, 2000*

Un efecto de la liberalización económica y del comercio que ha sido muy fuerte para las mujeres es que los gobiernos tienen cada vez menos flexibilidad de decisión sobre las prioridades nacionales, dado que la cantidad de recursos a su disposición depende cada vez más de factores externos. Sin embargo, dentro de esas limitaciones, el porcentaje del PIB que México destina al gasto social es entre los menores en América Latina. Si bien el país tiene una tradición sobre programas sociales de combate a la pobreza desde la década de los setenta, la política social ha permanecido subordinada a la política económica y se ha convertido en mecanismo compensatorio de los costos sociales del modelo económico (Mostajo, 2000).

### *3.5.3.2. Impacto en el desempeño económico nacional*

La necesidad de cumplir con esas tareas en el ámbito reproductivo restringe las opciones de las mujeres para incorporarse plenamente al mercado. Sus opciones, que incluyen pagar por servicios privados y encargar estas tareas a otro familiar, resultan cada vez más difíciles dado el incremento de pobreza, el decremento en el porcentaje de las mujeres asalariadas que cuentan con prestaciones sociales, así como la desaparición gradual de los hogares extensos. Una alternativa que muestra señales de crecimiento es la opción corporativa, en la que las empresas ofrecen algunos de estos servicios como parte del contrato de empleo; sin embargo hasta la fecha este tipo de servicio es ofrecido por una minoría de empresas.

Es evidente que esta división del trabajo según el género perjudica no sólo la calidad de vida de mujeres individuales, también sus posibilidades de ser productoras eficientes, lo cual conlleva una ineficacia en términos económicos (IWGCT, s/f). El cumplir con la responsabilidad del trabajo reproductivo de la sociedad entera impide que las mujeres aprovechen plenamente las opciones disponibles de educación y capacitación, con efectos evidentes en sus posibilidades para el empleo. Es más, esas restricciones empiezan desde temprana edad, como muestran los siguientes datos:

- Aunque más niñas que niños terminan la escuela primaria, el paso a la secundaria representa un gran obstáculo para las mujeres. En el ciclo escolar 1997-1998, un 14.7% de las niñas que terminaron la primaria no entraron a la secundaria, frente a un 9.8% de los niños.
- De las niñas que lograron terminar la secundaria, en el ciclo 1997-1998 un 92.7% se inscribieron en un nivel educativo superior en comparación con un 96.1% de los niños.
- En el ámbito de educación superior, la mayoría de mujeres suelen capacitarse para algún oficio o actividad técnica (capacitación o subprofesional) mientras que los hombres tienden a cursar una carrera universitaria. En 1997, se registró un aumento en la presencia de mujeres en la educación media superior, pero mientras en el bachillerato general, la proporción de matriculación pasó de 61.7 a 97.2 mujeres por cada 100 hombres, en el bachillerato técnico profesional la matriculación aumentó de 92.4 a 114.3 mujeres por cada 100 hombres (UNIFEM/CONMUJER, 1999).

*Al no contabilizar los costos y los costos de oportunidad del trabajo reproductivo como costos verdaderamente sociales sino como los que corresponden a las mujeres, las políticas económicas y del comercio impiden que más de la mitad de la población contribuya a la economía con todas sus aptitudes y habilidades. De esta manera, este modelo de crecimiento viola los derechos humanos de las mujeres mexicanas y genera una capacidad productiva sesgada del país.*

### **3.5.4. Conclusiones: La liberalización del comercio y los derechos de las mujeres**

En las secciones anteriores de este apartado hemos observado que las políticas de liberalización del comercio están teniendo un efecto negativo fuerte sobre las mujeres mexicanas.

Estos cambios responden a la falta de capacidad de grandes sectores de la economía para competir con importaciones baratas resultado de la liberalización del comercio, agregado al desmantelamiento de toda estructura de apoyo económico y social como parte del ajuste estructural.

Por un lado, observamos que estas políticas están resultando en la marginalización de cada vez mayores porcentajes de la población en general, con un efecto especialmente difícil en las mujeres, quienes tienen que enfrentar el efecto en sus hogares de la disminución de apoyos económicos y sociales; y quienes también encuentran obstáculos fuertes para tener acceso a recursos productivos (educación, capacitación, tierra, crédito). Esta situación ha propiciado que cada vez más mujeres se incorporan a la fuerza de trabajo, en donde ocupan una creciente proporción de los peores empleos.

Por otro lado, notamos también que aún en los sectores que han mostrado mayor dinamismo en términos de su habilidad para competir en los mercados globales, las mujeres no se han beneficiado de dichas tendencias de manera proporcional con los hombres. Aunque el crecimiento en la agroindustria, por ejemplo, ha resultado en un incremento importante en el empleo femenino en este sector, este patrón ejemplifica la necesidad de ciertos sectores de la economía de acceso a la mano de obra barata y flexible para mantener su competitividad en los mercados globales, explotando para este propósito la mano de obra femenina del país. Por otro lado, en el caso del sector maquilador orientado a la exportación, la integración de la tecnología alta en sus procesos de producción ha resultado en la búsqueda de la mano de obra cada vez más capacitada, que suelen ser varones. Ambas tendencias

han servido para incrementar la brecha entre hombres y mujeres en términos de la distribución del empleo y de los beneficios de ello.

Es razonable suponer que el hecho de estar trabajando en el ámbito productivo abre, para muchas mujeres, varias puertas. Sin embargo, estos espacios se ganan a costa de soportar violaciones frecuentes y sistemáticas de sus derechos humanos.

Un acuerdo comercial puede y debe servir para evitar los efectos negativos de la liberalización económica, sobre todo *cuando las partes involucradas son firmantes de compromisos internacionales existentes en materia de los derechos humanos*<sup>5</sup>. *En ese sentido, el acuerdo comercial entre México y la Unión Europea muestra la incoherencia de las políticas de la Unión Europea. En la última sección, proponemos unas acciones concretas al respecto.*

---

<sup>5</sup> Ver anexo 8

## SECCION 4, ANALISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES MERCOSUR-UE.

### 4.1. ANTECEDENTES

MERCOSUR fue creado en 1991 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay tras la firma del Tratado de Asunción. El objetivo era crear un mercado común entre los países firmantes. El Tratado de Ouro Preto (1994) marcó un paso adelante en la institucionalización de la estructura de MERCOSUR. En 1996, se inició una nueva e interesante fase para los países participantes con la firma de acuerdos de asociación con Bolivia y Chile y con la creación de un mecanismo común de consulta política que se llamó el 'MERCOSUR político', en el cual los seis países participan como miembros plenos.

El objetivo de los países MERCOSUR es muy similar al que subyace en la construcción de la UE: la unión económica y la cooperación política. Su estructura institucional se inspiró en la de la UE, aunque con ciertas diferencias. La más importante es que los países MERCOSUR, especialmente los más grandes, no desean tener instituciones centrales autónomas con poderes supranacionales.

Por lo tanto, el objetivo de los países MERCOSUR es crear un mercado común, que les brinde una plataforma en la cual puedan prepararse de mejor manera para participar en el mercado mundial y para absorber el impacto de la globalización.

En el siguiente análisis se pretende enfatizar las dificultades y desafíos para una inserción justa y democrática de los países integrantes del MERCOSUR en el escenario mundial.

Haciendo un rápido balance, podemos constatar que en el breve lapso de diez años, el proceso de integración avanzó considerablemente, contabilizándose sustanciales ventajas recíprocas ampliamente reconocidas entre los países involucrados. El enorme aumento de los flujos comerciales y de las inversiones e iniciativas en varios sectores de la economía, impusieron un dinamismo nuevo en los países integrantes del acuerdo.

Además, en el transcurso del proceso en marcha de formación del mercado común surgieron otros elementos ventajosos, especialmente en términos económicos para los países integrantes del bloque.

Entre los "elementos ventajosos" que de forma similar aparecen en la mayor parte de los procesos de formación de bloques económicos, podemos mencionar: la economía de escala, la mejoría en la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles, la intensificación de la competencia que viene generalmente acompañada de una mayor productividad y por ende mejores precios para los consumidores, etc.

Asimismo, interesa enfatizar aquí, el aumento del poder negociador de los países participantes del proceso integrador como otro aspecto de los efectos ventajosos que vienen adquiriendo significativa importancia. Evidentemente, este elemento precisa de la interacción de otros componentes para mostrar su relevancia. Cuestiones como la unidad de perspectivas estratégicas de los países y la unificación y coherencia alcanzada entre las diversas políticas económicas nacionales, se verán reflejadas en la incidencia del bloque en términos de su capacidad de negociación.

#### 4.2. LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MERCOSUR Y LA UE

La UE es el principal socio comercial de MERCOSUR, tanto en términos de volumen de importaciones (que totalizaron un 33% de todas las importaciones del MERCOSUR en 1997) y de exportaciones (que representaron un 30% del total de exportaciones de la región el mismo año). La inversión directa extranjera desde la UE hacia MERCOSUR también ha aumentado considerablemente en los últimos años : de 650 millones de USD en 1993 a 7,9 billones de USD en 1997. El interés por invertir en la región ha crecido de manera significativa al interior de la comunidad europea sobre todo en sectores como servicios y agroindustria.

En sus casi diez años de vida, el MERCOSUR se ha transformado en el cuarto bloque comercial mundial y en el proceso más exitoso de integración en América. Su producto interior bruto (PIB) es superior a un billón de dólares, representa la mitad de la población latinoamericana y un tercio de las transacciones comerciales de la región.

“Según cifras de EUROSTAT, en 1997 un 52% de las exportaciones de la UE para AL se destinaron a este mercado, desde el cual se originaron el 49% de las importaciones de la UE procedentes de la región. Desde la perspectiva del MERCOSUR, por otra parte, la UE es actualmente el mayor socio comercial, siendo el destino de un 23,1% de sus exportaciones y el origen de un 26% de sus importaciones en 1998, superando claramente a Estados Unidos , segundo socio comercial del bloque”.

Por otro lado, teniendo en cuenta la creciente importancia del MERCOSUR, ampliada con la próxima incorporación de Chile y Bolivia, y las propuestas en marcha de convergencia con la CAN - Comunidad Andina-, la concretización de los acuerdos comerciales, colocarían a la UE en posición privilegiada en Sudamérica.

Sin embargo, la balanza de las transacciones continúa favoreciendo a la UE. Esto es debido al tipo de comercio y las restricciones que Europa mantiene a la entrada de los productos agrícolas sudamericanos, que continúan siendo la pauta básica de exportación del MERCOSUR. Evidentemente, aquí se concentran las mayores dificultades para la profundización de los acuerdos bi-regionales.

Podemos, de esta manera, resumir que aunque parece existir un consenso básico en avanzar en las negociaciones, la posibilidad de entrada en la UE de los productos agrícolas del Sur altamente competitivos, encuentra una fuerte resistencia de la PAC - Política Agrícola Común - que posee fuertes intereses en la Comunidad Europea.

Según informe de IRELA <sup>16</sup> ( mayo 2000) “ *Los posibles costes de los retos futuros de la integración europea han aumentado el escepticismo en la UE frente a la firma de acuerdos de libre comercio con otros países y regiones del mundo. En el caso del MERCOSUR, estos temores se dirigen a la posible competencia de sus exportaciones agrícolas, un sector que ya se ve amenazado por la próxima apertura hacia Europa del Este. Al mismo tiempo, desde el punto de vista de los grupos de presión agrícolas europeos, un acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR pondría en peligro la esencia de la integración europea: la PAC, que se caracteriza por un amplio sistema de subvenciones y cuotas de mercado y que en 1996 representó todavía el 51% de los gastos comunitarios*”.

<sup>16</sup> IRELA: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas; www.irela.org

En este sentido cobra importancia la argumentación sobre el aumento del poder negociador conjunto de los países integrantes del MERCOSUR como "elemento ventajoso". Esto multiplicaría la capacidad negociadora que tendrían los países miembros aisladamente y sería relevante en tanto contribuiría a aumentar las posibilidades de construcción de un orden mundial multipolar o poli orientado. De hecho, la presencia en los foros internacionales, tanto de la OMC como de Naciones Unidas, de un conjunto de países con propuestas previamente concertadas fortalece su posicionamiento y les permite enfrentar de manera más decidida y favorable las argumentaciones en juego.

En términos del comercio mundial esta constatación se expresa de manera similar, y de este modo se torna importante la formación de diversos grupos de intereses por países o conjunto de países, que asumen un papel preponderante en la medida de su propia consolidación como bloques de presión.

Todos estos elementos pueden tener consecuencias importantes para la constitución de una estrategia de desarrollo de la "governabilidad mundial" que garantice algún tipo de orden más equitativo. Este mismo debería de registrarse en una perspectiva ligada a un papel predominante de las Naciones Unidas y por ende con márgenes más amplios de autonomía e independencia de las naciones o pueblos.

#### 4.3. LAS NEGOCIACIONES MERCOSUR- UE

El proceso de negociaciones y acuerdos de cooperación entre el MERCOSUR y la Unión Europea sigue una pauta de acuerdos y reuniones, cuya secuencia va definiendo los contenidos, la metodología y el ritmo que marcan su desarrollo. Esta pauta ha seguido un recorrido a través de los siguientes momentos:

- 1.1. Acuerdo Marco Interregional (AMI), de Diciembre de 1995.
- 1.2. Reunión de Jefes de Estado de Río de Janeiro, Junio de 1999.
- 1.3. Primera reunión del Consejo de Cooperación (CC), Noviembre 1999.
- 1.3.1. Reunión Ministerial Unión Europea y MERCOSUR mas Chile y Bolivia, Vilamoura, Portugal, Febrero de 2000.
- 1.3.2. Primera reunión del Comité de Negociaciones bi-regionales (CNB), Buenos Aires, Abril de 2000.
- 1.4. Segunda reunión del CNB, Bruselas, Junio de 2000.
- 1.5. Tercera reunión del CNB, Brasilia, Noviembre de 2000.

El **Acuerdo Marco Interregional (AMI)** firmado el 15 de diciembre de 1995 en Madrid, es el documento fundacional del proceso de negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea. En él se establecen tres objetivos o niveles para la construcción de acuerdos entre ambas regiones, proceso que deberá culminar en un Acuerdo de Asociación Interregional:

- a. El **nivel Político**: aquí se señala el objetivo de "un diálogo político reforzado, en el cual las negociaciones deberán apuntar a profundizar y ampliar el nivel y los temas del diálogo político con vistas a consolidar una asociación estratégica entre ambas regiones. Esta asociación estratégica

deberá expresarse en los diferentes escenarios de la política internacional, especialmente los organismos e instituciones multilaterales. Las temáticas centrales en este nivel político son:

- La democracia, su defensa y consolidación en todo el mundo, con especial énfasis en las propias regiones involucradas.
- La paz, estabilidad y seguridad mundiales y regionales, su consolidación y el trabajo para la prevención de los conflictos y la solución pacífica de controversias, incrementando los niveles de confianza y seguridad entre las naciones.
- Derechos Humanos, su protección y promoción concertada, incluyendo como tales los derechos sociales.

b. **El nivel de la Cooperación:** este nivel procura desarrollar y profundizar vínculos de cooperación económica; cooperación social y cultural; y cooperación en el nivel técnico y financiero.

c. **El nivel de los acuerdos comerciales,** cuyos objetivos son:

- El acceso recíproco a los respectivos mercados regionales, es decir, la liberalización bilateral y recíproca del comercio de bienes y servicios en el tiempo acordado por las partes, y en conformidad con las reglas y normativas establecidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El acceso a los sistemas de compras gubernamentales en los mercados de productos y servicios.

La promoción de una apertura y creación de un ambiente favorable, seguro y no discriminatorio para las inversiones.

- Garantizar una protección efectiva a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer un mecanismo efectivo para la solución de diferendos y controversias comerciales, y asegurar adecuados instrumentos y disciplinas de defensa comercial.

### ***4.3.1. Ventajas y limitaciones de la asociación bi-regional***

Nos hemos referido ya con anterioridad a que el avance de la liberalización comercial de los países del MERCOSUR trae para la UE, ventajas y dificultades. En términos de ventajas, hemos mencionado especialmente, el aumento de las exportaciones e inversiones directas de capital europeo; y los conflictos de intereses de los sectores agrícolas, considerando los obstáculos.

Vamos ahora a referirnos a las posibilidades de beneficios que tal asociación puede ejercer para el afianzamiento del MERCOSUR y su desarrollo comercial. Un reciente estudio de la Fundación Getulio Vargas (Brasil) concluye que la asociación bi-regional sería más benéfica para el MERCOSUR y cada uno de sus países miembros, que la constitución del ALCA - Área de Libre Comercio de las Américas. Así, la apertura comercial ampliada con la UE significaría un aumento de 5% en el crecimiento económico anual para Brasil y de 6% para Argentina. Mientras tanto, si se calculan los mismos valores con la simulación de participación en el ALCA, los mismos provocarían un aumento de tan solamente 2% para Brasil y 1% para Argentina. Se trata de un importante estudio, solicitado por el gobierno brasileño y que nos aporta elementos para analizar algunas de las oportunidades que puede significar la asociación UE / MERCOSUR para la región sudamericana.



Para el MERCOSUR, las principales ventajas apuntadas se centran en el fortalecimiento de la posición relativa del bloque en los foros internacionales, ampliando su capacidad de negociación más allá del propio bloque en sí mismo, - ya hicimos referencia sobre el significado de este tipo de ventaja en el concierto internacional-. Otro de los beneficios que aportaría la intensificación de las relaciones UE / MERCOSUR, sería el de ampliación de la demanda agrícola y de productos de pesca, que actualmente ya significan una gran parte de la pauta exportadora del MERCOSUR, a la vez que contribuiría a la diversificación de las relaciones económicas del bloque y su consolidación como "proveedor global" (global trader).

Finalmente, una ventaja que no podemos apuntar como menor es la relativa al "know how " de la integración comunitaria que podría ser aprovechado en la unificación sudamericana, que viene utilizando el modelo europeo de construcción de mercado común, unificación política e inclusive de creación de Moneda común y Parlamento Regional - en el caso de MERCOSUR previsto para 2009.

Evidentemente, el punto de vista de los obstáculos, está reflejado en la permanencia de los desequilibrios y asimetrías de la pauta de exportación de ambos bloques, que aún se compone (¡cómo desde hace 500 años!) de materias primas y manufacturas básicas desde América, a cambio de productos manufacturados, químicos, maquinaria y equipos que cada vez se sofistican más, desde Europa.

Se trata, en fin, de una relación fácil por la presencia y el peso de una historia con lazos culturales muy presentes y enraizados, pero que al mismo tiempo muestra la contradicción de las asimetrías económicas unidas a un discurso que ofrece una convivencia política y social asentada en la experiencia democrática y de derechos de los países europeos pero que en la práctica hasta ahora viene priorizando las estrategias comerciales y desconociendo el profundo impacto que estas políticas generan en el ámbito social.

#### ***4.3.2. Perspectivas y Posibilidades***

Diversos pueden ser los caminos a ser recorridos. Los intereses de cada bloque y de sus países miembros en particular aún son muy divergentes. Existen, aún, desde la Unión Europea, claras señales de resistencia a las modificaciones de la PAC, que se hacen necesarias para la unificación. Al mismo tiempo, importantes sectores de la industria automotriz, química, informática y de proveedores de servicios especialmente telefonía, están muy interesados en profundizar las relaciones en el mediano y largo plazo.

Asimismo, la dificultad en consensuar entre los países de la Comunidad Europea los distintos intereses puestos en esta asociación, que están claramente colocados para países como España, Portugal e Italia, acaba siendo otro obstáculo, posible de percibir al interior de la política comunitaria.

Por otro lado, para el MERCOSUR, a los propios problemas de consolidación del bloque, se unen los provenientes de la creciente presión estadounidense para consolidación del ALCA.

Ese proceso de formación del área de comercio de las Américas es al mismo tiempo, otro de los temas de divergencia y conflicto entre los países del MERCOSUR, que han impulsado políticas diferentes en su relación específica con los Estados Unidos. De cualquier manera, la falta de aprobación del fast

track por el Congreso estadounidense, ha dado un tiempo extra a la UE para prolongar el proceso de definición de los acuerdos con el MERCOSUR.

Así, al vaivén del ritmo de las negociaciones del ALCA y de la "Ronda del Milenio" postergada por la OMC, los procesos entre la Unión Europea y el MERCOSUR van cambiando de rumbo e intensidad, teniendo en cuenta estos diversos condicionantes de la integración. Para concluir, podemos en este punto del análisis, citar un artículo de un importante diario brasileño, publicado a partir de la reunión de periodistas de los medios de comunicación del MERCOSUR (noviembre/2000), patrocinada por una entidad ligada al gobierno alemán.

La periodista Teresa Cruvinel expresa en su artículo: " Al contrario de los Estados Unidos, que negocian el ALCA con absoluta discreción en Miami, los europeos invierten en la mayor difusión de las ventajas de esta "alianza estratégica". Personalidades de los dos lados del Atlántico discurren sobre diferentes aspectos de la aproximación, pero los temas candentes prevalecieron. Entre estos, el proteccionismo agrícola (que los europeos prometen reducir), la no-institucionalización del MERCOSUR (a la que sólo el Brasil resiste, dicen los otros) y la AEC - Arancel Externo Común (14% en media, muy alta dicen los chilenos y europeos). La Argentina decidió ayer plantear la reducción de la AEC, propuesta que ciertamente encontrará resistencias de Brasil. Una tensión más, a la vista, en el MERCOSUR. En cuanto a Europa, que se apresure. El presidente americano, sea Bush o Gore, tratará de pisar en el acelerador del ALCA". ( O Globo, 24/10/00).

La tercera ronda de negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea tuvo lugar en Brasilia el 7 de Noviembre de 2000 y sus resultados muestran que existe un futuro posible y promisorio de construcción multipolar. Este dependerá en gran parte, de cómo la sociedad civil pueda influir en el rumbo de las negociaciones para que las mismas concluyan en acuerdos equitativos y justos que puedan contribuir en mejorar las condiciones de vida de las poblaciones involucradas, de mujeres y hombres, que hasta ahora vienen siendo frustrados y desconsiderados como actores importantes del proceso.

#### **4.4. ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO**

Este análisis debería medir los impactos producidos por el incremento del comercio internacional, tanto sobre las estructuras productivas como sobre diferentes aspectos de la vida social de las mujeres y los hombres. Se trata en primer lugar de delimitar los ámbitos sobre los cuales los acuerdos comerciales pueden influenciar sea de forma directa o indirecta.

Como punto de partida debemos reconocer que los estudios realizados para establecer los impactos de género de las políticas comerciales y en especial los efectos del incremento comercial europeo – sudamericano, son hasta el momento inexistentes. Esto se ha debido a dos razones fundamentales: la primera porque dicho incremento ha sido producto de relaciones bilaterales o privadas y no como consecuencia de los acuerdos Unión Europea / MERCOSUR que se encuentran aun en la fase de negociaciones. En segundo lugar, resulta muy difícil separar las consecuencias derivadas del comercio, que han venido intrínsecamente ligadas a los efectos de las políticas de ajuste económico estructural que participan del mismo recetario neoliberal.

De esta manera es necesario que la investigación en la región defina los aspectos que deben ser estudiados, entre ellos los mercados de trabajo, y abordando los efectos en la organización del tiempo cotidiano de las mujeres, entre otros de los aspectos. O sea, elaborar las herramientas de análisis necesarias para elaborar el diagnóstico específico sobre los impactos potenciales de las políticas comerciales desde el punto de vista del género. Parte del proyecto del que forma parte este documento, incorpora la definición de indicadores para medir dichos efectos.

#### ***4.4.1. Algunos datos ilustrativos sobre la situación de las mujeres en el mercosur 17***

Los acuerdos comerciales entre la UE y el MERCOSUR se encuentran en proceso de negociación, por esto solo es posible alertar acerca de la ausencia de la consideración de una perspectiva de género en los mismos y las consecuencias para las mujeres, para lo cual México con un proceso mas avanzado de negociación, constituye un referente, en este sentido, a las tendencias. Sin embargo, sí es posible analizar la situación actual de las mujeres en los países del MERCOSUR, a los fines de evidenciar los efectos de la aplicación de un modelo económico que tiene consecuencias particularmente adversas para las mismas. La evidencia que se recoge constituye, sin duda, el contexto de partida de los países del MERCOSUR, situaciones que debieran tomarse en cuenta, para que los acuerdos comerciales entre los dos bloques contribuyan a promover mayor equidad social y de género y no a potenciar las desigualdades.

#### ***A. Evolución de la población***

Hacia 1950, la población del MERCOSUR era de 80.262.000, para el año 2000 las proyecciones indicaban que sería de 231.769.000 personas y se estima para el año 2050 una población de 343.755.000, es decir que en el término de 100 años la población de esta región aumentará un 320% aproximadamente. La población urbana es alta desde 1970 en casi todos los países del MERCOSUR. Se estima que para el año 2.000, la población urbana del MERCOSUR será del 80.8% del total; el 82.1% de las mujeres serán urbanas y en el caso de los varones serán el 79.5 %. Por otro lado, se observa que la urbanización de los países del MERCOSUR es de 80.8%, mayor a la que corresponde al conjunto de los países de América Latina es decir un 74.9%.

#### ***B. Estructura de los hogares y condiciones de vida***

Las brechas según distribución del ingreso de la población del MERCOSUR, son alarmantes si se compara la concentración del 10% más rico con los ingresos de los hogares más pobres. Las diferencias mayores, entre el decil 1 y el decil 10, las registra Brasil (43.2), le sigue Chile (37.7), Paraguay (30.5) y Uruguay (22.1). La tendencia es hacia una profundización de las brechas entre los ingresos de uno y otros a excepción de Uruguay (ver cuadro 1).

17 Datos elaborados por Red Mujer y Hábitat (LAC), en CD. " Gobiernos Locales, Políticas para Mujeres" y Pag. Web Red Mujer y Hábitat de A. Latina. Herramientas. Datos Estadísticos.

**Recuadro 1: Distribución del ingreso de los hogares urbanos, por quintiles<sup>a</sup>**

País	Año Año: según país (porcentajes)	Quintil 1 (más pobre)		Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5 (más rico)	
		Decil 1	Decil 2				Decil 9	Decil 10
Argentina <sup>b</sup>	1980	2,8	4	10,6	15,7	21,7	14,4	30,9
	1990	2,3	3,9	8,7	14,2	20,9	15,2	34,8
	1994	2,1	2,9	8,8	14,1	21	16,9	34,2
	1997	2,1	3,3	9,5	13,4	19,9	16,1	35,8
Brasil	1979	1,3	2,6	7,9	12,2	20	16,9	39,1
	1990	1,1	2,2	7	11,1	19,4	17,4	41,8
	1993	1,2	2,6	7,8	10,9	18,2	16,1	43,2
	1996	1,1	2,3	7,2	10,4	18,2	16,6	44,3
Chile	1987	1,6	2,8	8,3	12,8	19,4	16,5	39,6
	1990	1,7	3	8,7	12,1	18,7	15,8	39,2
	1994	1,7	3	8,7	12,4	18,7	15,2	40,4
	1996	1,7	3	8,7	12,6	19,2	15,4	39,4
Paraguay	1986	2,2	3,6	10,6	14,5	20,2	17,1	31,8
	1990	2,7	4,1	11,8	15,7	21,4	15,4	28,9
	1994	2,4	3,7	10,1	13,6	20,4	14,6	35,2
	1996	2,6	3,9	11	15,1	19,8	14,6	33,1
Uruguay	1981	2,7	4,1	10,9	14,7	21,2	15,2	31,2
	1990	3,5	4,7	11,9	15,4	19,9	13,3	31,2
	1994	3,7	5,2	12,8	16,8	21,5	14,6	25,4
	1997/c	3,7	5,3	12,9	16,5	21,1	14,6	25,8

Ahora bien, en todos los países ha aumentado el número de hogares encabezados por mujeres oscilando en 1997 entre 23.2 % para Chile y 29% para Uruguay. De ellos 56% son indigentes o pobres<sup>18</sup>, correspondiendo un 56% a la Argentina, el 46% a Brasil, el 51% a Chile, el 51% Paraguay, y el 50 % a Uruguay (Cuadro 2).

a Ordenados según ingreso per cápita.

b Se refiere al área Metropolitana.

Elaboración propia sobre la base de datos del Anuario Estadístico de América Latina CEPAL, 1998.

18 Viviendo por debajo del nivel mínimo de pobreza.

**Recuadro 2: MERCOSUR**

Magnitud y distribución de la pobreza y la indigencia en hogares encabezados por mujeres<sup>a</sup>  
Año: según país

País	Año	Porcentaje de hogares encabezados por mujeres en cada estrato de pobreza				Distribución de hogares encabezados por Mujeres según estratos de pobreza			
		Total Hogares	Indigentes	Pobres no indigentes	No pobres	Total Hogares	Indigentes	Pobres no indigentes	No pobres
Argentina	1980	18	36	17	18	100	2,8	3,4	93,7
	1990	21	26	12	22	100	4,3	7	88,7
	1994	24	22	20	24	100	1	7,5	91,1
	1997	26	32	24	26	100	4,1	9	86,9
Brasil	1979	19	33	20	16	100	17,4	20,7	62
	1990	20	24	23	18	100	16	25,1	58,9
	1993	22	23	21	22	100	12,3	20,9	66,8
	1996	24	24	22	24	100	7,7	15,9	76,4
Chile	1987	23	27	23	22	100	16,1	24,1	59,8
	1990	21	25	20	22	100	11,7	21,3	67
	1994	22	27	21	22	100	7,1	16	76,8
	1996	23	29	22	23	100	5,3	13,6	81,1
Paraguay (Asunción)	1986	19	26	14	20	100	22,3	21,7	56
	1990	20	21	23	18	100	11,2	30,5	58,3
	1994	23	20	26	22	100	8,4	29,3	62,3
	1996	27	25	26	27	100	7,4	24,7	67,9
Uruguay	1981	22	25	22	22	100	2,5	7,4	90,1
	1990	25	28	22	26	100	2,2	8,4	89,4
	1994	27	21	23	27	100	0,8	4	95,1
	1997	29	27	23	29	100	0,8	3,9	95,3

*Fuente: Elaboración propia sobre la base de: CEPAL sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países*

Las mujeres jefas de familia y sus hogares constituyen sin duda un grupo social y económicamente vulnerable. La inseguridad económica de los hogares con jefa mujer se atribuye a tres factores principales: la baja capacidad de generación de ingresos de la mujer madre, la falta de asistencia económica por parte del padre que no reside en el hogar y la ausencia de políticas y programas sociales que contemplen efectivamente esta problemática.

### C. Participación de las mujeres en la actividad económica

La situación de las mujeres en el mercado de trabajo en los distintos países del MERCOSUR - en un contexto de acentuación de los problemas de empleo - ratifica las características y tendencias señaladas

*a zonas urbanas*

das sobre el tema para los países de América Latina. Al respecto se ha evidenciado que los procesos de creciente integración regional representan en principio tanto ventajas como desventajas para las mujeres en el campo laboral, y que no se puede constatar una evolución homogénea y unidireccional. No obstante para la mayoría de las mujeres no es probable que se produzcan efectos positivos a menos que se implementen políticas y programas específicos dirigidos a contrarrestar los efectos negativos.

Las estadísticas muestran que la tasa de participación de las mujeres aumenta significativamente para todos los países, al mismo tiempo, dicha tasa se incrementa para las mujeres en el período de mayor trabajo reproductivo de éstas (entre 25 y 49 años), siendo apreciable, también, el aumento de la participación de mujeres de 50 años y más.

Ahora bien, es necesario señalar que la participación de las mujeres en la actividad económica aumenta, en particular, en los hogares más pobres. En el caso de las mujeres de 15 a 24 años se da la misma tendencia.

### Recuadro 3: MERCOSUR

Distribución de la población ocupada urbana, por sexo y sector de actividad económica<sup>a</sup>  
Año: 1997

País		Sector de la actividad económica <sup>b</sup>					
		Agricultura	Minería	Manufactura	Electricidad gas y agua	Construcción	Comercio
Argentina <sup>c</sup>	Total	0,3	0	18,9	0,6	6,8	21,2
	Mujeres	0,1	0	12,3	0,2	0,2	19,9
	Hombres	0,4	0,1	23	0,8	10,8	22
Brasil	Total	8,6	0,3	14,8	1	7,6	16,2
	Mujeres	5,8	0,1	10,2	0,5	0,5	15,6
	Hombres	10,4	0,5	17,9	1,3	12,4	16,5
Chile	Total	6,4	2,1	16,3	0,7	9,4	20,6
	Mujeres	3,4	0,2	12,6	0,2	1,1	25,3
	Hombres	8,1	3,1	18,4	1	14,2	17,9
Paraguay	Total	5,1	0	14,2	0,7	7,1	33
	Mujeres	2,8	0	9,8	0,4	0	39,4
	Hombres	6,9	0	17,6	1	12,4	28,1
Uruguay	Total	4,9	0,1	16,7	1,2	6,7	20
	Mujeres	1,7	0	14,3	0,7	0,4	20,4
	Hombres	7,1	0,2	18,5	1,6	11,2	19,7

a Se refiere a la población ocupada de 15 años y más

b De acuerdo con las grandes divisiones de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU), Rev. 2.

c Incluye al Gran Buenos Aires

País		Sector de la actividad económica <sup>b</sup>			
		Transporte	Servicios Financieros	Servicios	No Especificado
Argentina <sup>c</sup>	Total	8,9	11,6	30,9	0,9
	Mujeres	2,8	11	52,7	0,8
	Hombres	12,6	11,9	17,5	1
Brasil	Total	4,7	2	44,5	0,5
	Mujeres	1,1	2	63,9	0,3
	Hombres	7	2	31,3	0,6
Chile	Total	7,8	7,3	28,8	0,6
	Mujeres	2,8	7,9	45,8	0,7
	Hombres	10,6	6,9	19,1	0,6
Paraguay	Total	5,3	4,8	29,8	0
	Mujeres	1,1	3,2	43,4	0
	Hombres	8,5	6,1	19,5	0
Uruguay	Total	5,9	6,3	38	0
	Mujeres	1,9	6,6	54	0
	Hombres	8,8	6,1	26,7	0

*Nota: Elaboración propia sobre la base del Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, CELADE, Edición 1998.*

Se reproduce la segregación ocupacional expresada en los sectores de la actividad económica en los que se insertan principalmente las mujeres: servicios (Cuadro 3).

En todos los países si comparamos la inserción de hombres y mujeres en cada categoría ocupacional, las de aquellas son más bajas, a excepción de servicio doméstico donde el porcentaje de mujeres empleadas, entre 1996 y 1997 es de 12,7% para Argentina, 19,7% para Brasil, 16,3% para Chile, 20% en Paraguay y 16,9% para Uruguay, mientras que los hombres empleados en este sector no llegan al 1% en cada uno de los países. Ahora bien, si tomamos el sector de empleadores se observa que aún cuando la inserción es baja para ambos sexos, es mayor la correspondiente a los hombres, específicamente las mujeres representan en este sector el 50% del porcentaje de los hombres. (Cuadro 4).

a Se refiere a la población ocupada de 15 años y más

b De acuerdo con las grandes divisiones de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU), Rev. 2.

c Incluye al Gran Buenos Aires

**Recuadro 4. MERCOSUR**

Distribución de la población ocupada por sexo y categoría ocupacional (zonas urbanas)  
 Periodo: según país

País	Año	Profesión					
		Empleadores/as		Profes. y técnicos/as		Asalariados/as públic.	
		Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
<b>Argentina</b> (Gran Buenos Aires)	1980	2,3	5,8	4,9	5	...	...
	1990	2,8	6,9	...	...	...	...
	1994	2,4	6,2	...	...	...	...
	1997	3,5	6,4	...	...	...	...
<b>Brasil</b>	1979	1,2	6	14	5,6	...	...
	1990	2,5	6,9	23,3	13,3	...	...
	1993	1,8	5,6	16,6	10	8,7	9
	1996	2,5	5,4	17,7	10,1	8,2	8,1
<b>Chile</b>	1990	1,4	3,1	20,3	11,8	...	...
	1994	2,2	3,9	23,8	17,6	...	...
	1996	2,8	4,5	24	18,3	4,9	4,3
<b>Paraguay</b>	1983	3,8	10,8	10,9	13,8	5,4	9,3
	1990	2,4	13,5	14,2	10	5,7	8,2
	1994	7,9	15,1	18,3	19	5,2	8,6
	1996	4	9,3	15,1	10,2	4,9	7
<b>Uruguay</b>	1981	1,4	6,2	16,1	5,5	11,5	21,2
	1990	2,4	8,1	18,8	9,2	10,7	19,6
	1994	2,8	6,3	19,1	10,3	9,6	15,3
	1997	2,3	5,7	19,5	10,4	9,2	14,1

*a Incluye a los asalariados del sector público*

*b Incluye a los profesionales y técnicos y los asalariados del sector público*

*c y familiares no remunerados*



País	Año	Profesión		Trab x cuent. propia /c		Empl. domésticos/as	
		Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Argentina (Gran Buenos Aires)	1980	52,4 /a	55 /a	30,2	33,2	10,1	1
	1990	57,7 /b	66,6 /b	27	24,7	12,5	1,8
	1994	59,8 /b	68,7 /b	25,5	24,7	12,3	0,4
	1997	61,6 /b	72,1 /b	22,2	21,1	12,7	0,4
Brasil	1979	43,5 /a	69 /a	19,7	19	21,6	0,4
	1990	36,4 /a	58,5 /a	22,3	20,9	15,6	0,4
	1993	27,3	48	25,8	26,7	19,8	0,8
	1996	28,6	48,3	23,4	27,2	19,7	0,8
Chile	1990	40,8 /a	62,9 /a	18,2	22	19,4	0,2
	1994	41,4 /a	60,2 /a	15,8	18,3	16,8	0,1
	1996	37,6	55,6	14,5	17	16,3	0,2
Paraguay	1983	19,2	48,7	31,9	17,1	28,8	0,4
	1990	24,1	51,9	28,1	16,4	25,6	...
	1994	23,9	40,7	20,7	14,7	24	1,8
	1996	22,1	47,9	33,9	24,6	20	1
Uruguay	1981	20,2	50,1	20,2	16,6	19,5	0,4
	1990	18,6	45,7	18,6	17,3	17,1	0,1
	1994	19,2	47,3	19,2	20,7	16,8	0,1
	1997	18,5	46,8	18,5	22,8	16,9	0,2

*Nota: Elaboración propia en base a datos de Panorama Social de América Latina, Cepal, 1998.*

Se mantienen, en general, las brechas en materia de salarios e ingresos, y son más grandes cuanto más alto es el nivel de escolaridad. Para 1996-97 el porcentaje de ingresos de las mujeres con 0 a 3 años de instrucción, con relación al de los hombres en la misma categoría, en promedio era 67,2%, para todos los países del MERCOSUR. Si tomamos los niveles de instrucción mayores de 13 años esta diferencia es más significativa, alcanzando el 55% promedio.

Las tasas de desempleo de las mujeres continúan siendo significativamente superiores a la de los hombres en todos los países (Cuadro 5). Y estas son más altas aún cuanto más jóvenes son las mujeres y también cuanto más instruidas. Asimismo, cuando se trata de buscar trabajo por primera vez, las mujeres también sufren más el desempleo que los hombres.

**Recuadro 5: MERCOSUR**

Tasas de desempleo abierto, por sexo y edad (zonas urbanas)

Periodo: según país

País	Grupos de edad					
	Sexo	Total	15 a 24 años	25 a 34 años	35 a 44 años	45 años y +
<b>Argentina</b> (Gran Buenos Aires) Oct. 1997	Total	14,3	24,2	12,7	10,6	11,6
	Mujeres	17,2	28,9	16,8	13,8	12,4
	Hombres	12,4	21,1	10,1	8,6	11,1
<b>Brasil</b> Sept. 1996	Total	8,0	15,1	7,4	5,0	3,8
	Mujeres	10	18,2	9,8	6,2	4
	Hombres	6,7	12,8	5,6	4,2	3,7
<b>Chile</b> Nov. 1996	Total	6	13,2	5,9	4,1	3,4
	Mujeres	7,3	17,1	7,4	5	2,9
	Hombres	5,1	10,7	5	3,6	3,7
<b>Paraguay</b> (Asunción) Ago.-Dic. 1996	Total	8,4	17,8	5,2	3,4	5,8
	Mujeres	8,7	18,2	6,5	5,1	3,4
	Hombres	8,2	17,4	4,2	1,9	7,6
<b>Uruguay</b> 1997	Total	11,4	26,3	10,5	7,1	5,3
	Mujeres	14,7	32,7	14,3	10,2	6,7
	Hombres	8,9	21,8	7,5	4,4	4,4

Elaboración propia en base a: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

En el cuartil correspondiente al mayor nivel de pobreza, la brecha entre mujeres y hombres con relación al desempleo es más amplia que en los otros cuartiles; también ocurre lo mismo con las mujeres de 15 a 24 años más pobres.

El porcentaje de mujeres ocupadas en servicio doméstico varía en 1994 entre el 12,3% para Argentina y el 24,3% para Paraguay. Las empleadas domésticas constituyen uno de los sectores precarizados Las mujeres adolescentes de 15 a 19 años que se dedican sólo a quehaceres domésticos constituyen otro sector preocupante y directamente relacionado con los niveles más altos de pobreza.

**C. La discriminación de género en la participación política y social**

Es posible señalar que a pesar de los enormes cambios en las vidas de las mujeres en los últimos 50 años, éstos no se han traducido en una participación significativa de las mismas en el poder político en los países del MERCOSUR.

Si analizamos la participación de las mujeres en el Parlamento (Cámaras Alta y Baja) los datos muestran que en el año 1998 para Brasil, de 513 Bancas en la Cámara Baja sólo el 5,7 % eran mujeres y en la Cámara Alta el 7, 4%. En Chile los datos del año 1997 mostraban que de 120 bancas solo el 10, 8 % de la Cámara Baja estaba ocupado por mujeres y el 4,2 % de la Cámara Alta.

Cabe hacer referencia en el tema, al caso de la Argentina que sanciona en 1991 la Ley 24.012, conocida como "Ley de Cupo" y su Decreto Reglamentario 379/93, que establece la incorporación obligatoria de un mínimo de 30% de mujeres en lugares expectables de las listas de candidat@s de los partidos políticos, para cargos electivos parlamentarios (cámara baja nación, provincias y ciudades). De este modo, entre 1983 y 1997 en la Cámara de Diputados de la Nación los cargos ocupados por mujeres ascendieron del 4.3% al 28 %. En el año 2000 se concreta, por Decreto Presidencial, la Ley que establece el 50% -50% de candidaturas para la Cámara Alta, o Cámara de Senadores.

#### ***4.4.2. Análisis de los Documentos de los Acuerdos***

El objetivo de la cooperación económica entre la UE y MERCOSUR es el de ampliar sus respectivas economías, aumentar la competitividad en el ámbito internacional, fomentar el desarrollo técnico y científico, mejorar las condiciones de vida, facilitar las condiciones para la creación de empleos y empleos de calidad. La cooperación económica entre ambos podría convertirse en un instrumento poderoso en la lucha contra la pobreza y la desigualdad. Lamentablemente, los acuerdos de libre comercio no siempre han significado una mejora en las condiciones de vida de la ciudadanía, menos aún de las mujeres, especialmente cuando se añade el problema de los programas de ajuste estructural y la creciente deuda externa que agobia a las economías de los países involucrados en las negociaciones. Problemas tales como cambios en los hábitos de consumo, cortes en el gasto social y médico, migraciones a causa de los cambios de localización de las fábricas han agregado una carga extra a las mujeres y a las comunidades afectadas.

**Considerando lo anterior, hay que decir que el Acuerdo Interino entre MERCOSUR y la UE no contiene instrumentos especiales que puedan ser de utilidad para cambiar el estado actual de desigualdad de género.**

**Resulta significativo señalar que no se registra, en ninguno de los documentos y comunicados producidos en todo el proceso descrito precedentemente, un sólo párrafo o palabra, que aluda de modo explícito ni indirecto al tema de la igualdad de oportunidades entre mujeres y varones, promoción de políticas favorables a la condición femenina, derechos reproductivos y/o productivos de las mujeres, en suma, no existe indicación textual explícita ni indicio significativo alguno que permita concluir que la cuestión o perspectiva de género ha sido considerada hasta el momento.**

Existen sí, importantes y reiteradas menciones a la defensa y promoción de los derechos humanos. Podría aducirse que las partes negociadoras han considerado incluida la cuestión o perspectiva de género en estas menciones a los derechos humanos, sin necesidad de una mención específica y diferenciada de la misma. De ser este el caso, esta actitud sería claramente diferente e inconsistente con el tratamiento que el mismo tema de género ha merecido en otros acuerdos y documentos de alto nivel, tales como la Carta Social del MERCOSUR (Junio de 2000), o, más significativamente aún, la declaración de los Jefes de Estado y Gobierno de América Latina y la Unión Europea, producida en la reunión de Junio de 1999 en Río de Janeiro, en forma simultánea a la reunión cumbre Unión Europea -MERCOSUR que puso en marcha la ronda de negociaciones. En efecto, el artículo 15 de la declaración mencionada dice textualmente: "Reafirmar la perfecta igualdad de sexos, que es un elemento inalienable, integral e indisoluble de todos los Derechos Humanos y libertades fundamentales; nos comprometemos por consiguiente a integrar la dimensión de igualdad entre hombres y mujeres gracias las políticas aplicadas por nuestros gobiernos".

Resulta difícil de explicar las razones por las cuales los mismos Jefes de Estado, en reuniones simultáneas en la misma fecha y lugar, producen dos declaraciones en las que el tema de género tiene tratamientos tan disímiles; no pudiendo justificarse esa diferencia en algún tratamiento o mención de tal cuestión en alguna oportunidad o documento anteriores.

**No existe, asimismo, ninguna mención directa o indirecta, explícita o implícita en ningún documento de ninguna reunión de este proceso, que permita inferir que el tema de género ha tenido algún tipo de consideración o tratamiento. Esta omisión resulta tanto más patente, porque no existen las mencionadas referencias sustantivas a los derechos humanos, pero tampoco se hace referencia a los derechos sociales y a la protección del medio ambiente, cuestiones que están vinculadas y suelen merecer tratamiento conjunto o simultáneo con la problemática de género.**

Asimismo, el artículo. 8 del Acuerdo que puede ser utilizado como cooperación estadística para uso de datos "relativos a cualquier campo para el cual se puedan recolectar estadísticas", no menciona en ningún momento la utilidad de contar con éstas desagregadas por sexo. Es claro que esta cooperación no fue concebida a efectos de un análisis de género.

El artículo 20 relativo a la cooperación en materia de formación ni siquiera menciona los grupos más vulnerables, entre ellos las mujeres.

El artículo 6 que trata sobre cooperación en agroalimentación, estándares industriales y certificación apunta, en primer lugar, a la promoción de toda medida que pueda mejorar la calidad de las empresas y de los productos de las partes. Este artículo no es un instrumento muy útil para abordar la problemática de género en el sector agrícola, ya que éste debería ser resueltos antes de la firma del acuerdo.

Continuando con el análisis, el Acuerdo fortalecerá los contactos entre los operadores económicos respectivos (artículo 11, puntos 2 y 3 ), por ejemplo, mediante seminarios y misiones. Indica además, la cooperación con pequeñas y medianas empresas, lo que es de especial interés para las mujeres empresarias. El problema es hasta qué punto las mujeres podrán usar estos derechos para la cooperación industrial. El Acuerdo no cubre la ayuda en los partenariados sociales, lo que podría resultar útil para mujeres sindicalistas y aquellos que promuevan la igualdad de género.

A juzgar por todos los elementos formales e indicios informales de este proceso, puede concluirse que la cuestión de género no ha formado parte hasta ahora de la agenda del proceso de negociaciones para una asociación interregional entre el MERCOSUR y la Unión Europea. Valga mencionar también, que la igualdad de oportunidades entre mujeres y varones forma parte de la Carta de Derechos Fundamentales (artículo 25) propuesta para el MERCOSUR, desde 1994, por la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS).

#### **4.5. ALGUNAS CONCLUSIONES.**

El proceso de negociaciones MERCOSUR-UE se realiza en el marco de un proceso más global en el que coexisten competitivamente otros proyectos, particularmente el ALCA. Este marco global se complementa con el proceso de la Organización Mundial de Comercio, organismo supra estatal,

cuyo objetivo es "acordar" reglas de juego que faciliten la circulación universal de mercancías y capitales, fuera del alcance de regulaciones estatales. En definitiva, estamos en presencia de un proceso de consolidación hegemónica del capital financiero transnacional, que procura la mayor liberación de toda regulación que impida su circulación sin otras reglas, fronteras u objetivos, que no sean las de su multiplicación a velocidades y montos crecientes. Este proceso, de características globales, cuyos resultados son por una parte la multiplicación de la miseria y la exclusión social, y por otra, la concentración sin precedentes de la riqueza y el poder mundiales, ha comenzado a ser fuertemente cuestionado y deslegitimado desde crecientes sectores de la sociedad civil mundial.

El MERCOSUR, la UE, el ALCA, la OMC y los organismos operacionales del capital transnacional como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), así como los debilitados gobiernos e instituciones políticas nacionales e internacionales, son parte de este contexto complejo. Los análisis y seguimientos parciales y focalizados, si bien pueden resultar útiles y justificados en algunos casos, no dan cuenta de una respuesta de la sociedad civil a la crisis de supervivencia global que le plantea la lógica descontrolada de la reproducción del capital.

En el ámbito global, una respuesta desde y para las mujeres solo puede construirse en el marco de la construcción concertada de una ciudadanía global. Ello implica profundizar en las identidades, demandas y objetivos sectoriales, en la articulación de un vasto movimiento multidiverso, multisectorial, negociando acuerdos y diferencias en el seno del mismo.

El proceso de negociaciones UE-MERCOSUR, en primer lugar, abre el espacio para el desarrollo de una alianza de los movimientos de mujeres con otras organizaciones, grupos y redes que trabajen a nivel regional, pero quienes a su vez están en concertación con redes que facilitan la articulación con otras redes del planeta. En segundo lugar, constituye una oportunidad para la articulación de una alianza social biregional.

Los términos de los acuerdos, declaraciones y actas producidos hasta ahora en el proceso de negociaciones UE-MERCOSUR, podrían habilitar la demanda de la creación de un Foro Social MERCOSUR Europa, con un perfil simétrico y atribuciones semejantes al FEME<sup>19</sup>. El hecho que una instancia semejante no haya sido aún creada (ni tampoco, a nuestro conocimiento, solicitada) es en realidad una contradicción con los declarados propósitos democráticos, sociales y participativos de la sociedad civil. Esta es claramente, una oportunidad para el movimiento de mujeres de ambas regiones, en cuanto ofrece la posibilidad de tomar iniciativas conjuntas, profundizar sus vínculos; desarrollar articulaciones horizontales y estratégicas con los principales movimientos sociales y ambientales; en vistas a legitimarse y aumentar su visibilidad ante a los gobiernos y organismos estatales. Esto facilitará la elaboración de demandas específicas de género, tanto en los documentos como en la agenda efectiva de las negociaciones bi-regionales.

---

19 FEME : Foro Empresarial MERCOSUR - Unión Europea

---

## SECCION 5, RECOMENDACIONES GENERALES

Las siguientes recomendaciones están basadas en los resultados de la "Consulta Nacional para la Inclusión de la Perspectiva de Género en los Acuerdos Comerciales" llevada a cabo en la Ciudad de México los días 26 y 27 de octubre de 2000 y la "Consulta Regional MERCOSUR", realizada en Río de Janeiro entre el 30 de noviembre y el 1 de Diciembre de 2000. Estas consultas, en la que participaron representantes de organismos civiles y sociales de mujeres y mixtos, incluyó la presentación y discusión de una versión anterior del presente documento así como ponencias de más de 30 expertas y expertos sobre distintos aspectos de los acuerdos comerciales.

**Las políticas y los acuerdos comerciales deben existir en el marco de los derechos en su definición más amplia (económicos, sociales, políticos, civiles, culturales) tal como han sido acordados en diferentes conferencias y convenios internacionales, promovidos por la ONU y la OIT.**

Los acuerdos comerciales no deben actuar en contra de estos acuerdos internacionales. Por el contrario, deben tomar en cuenta las necesidades de las personas, visualizando el comercio como una estrategia y no como un fin en sí mismo. Esta nueva concepción debe tener como prioridad el desarrollo humano y la equidad de clase y de género.

Hasta ahora, los acuerdos comerciales no han tomado en cuenta los derechos económicos y sociales de las mujeres y los hombres. En el caso de México, la violación de los derechos laborales es amplia, particularmente para las mujeres, quienes enfrentan discriminación laboral, que limita sus posibilidades de acceder a empleos mejor pagados y a la capacitación. La violación de los derechos de las mujeres trabajadoras de las maquiladoras (pruebas de gravidez y acoso sexual) es un hecho documentado.

Si bien en el AMIC – Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre Unión Europea y MERCOSUR se menciona la conservación del medioambiente y la promoción de los derechos sociales fundamentales, la superación de las desigualdades de género es, no obstante, el gran ausente. La Declaración de Río de Janeiro, firmada en la "Cumbre" de Presidentes y Jefes de Estado de Europa y América Latina de junio de 1999, contiene una serie de referencias al respecto, en especial el artículo 15: "reafirmar la plena igualdad de géneros como parte inalienable, integral e indivisible de todos los derechos humanos y libertades fundamentales, comprometiéndonos así a incorporar una perspectiva de género en las políticas públicas de nuestros gobiernos."

**ANTE LA PERSISTENCIA DE LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO EN MÉXICO Y MERCOSUR, RECOMENDAMOS:**

### **1. Coherencia de la Unión Europea entre sus políticas de igualdad de oportunidades y su política exterior comercial y de cooperación al desarrollo.**

La política comercial exterior de la Unión Europea debe ser coherente, en la teoría y la práctica, con los principios de igualdad que promueve tanto en los compromisos internacionales firmados como en los instrumentos internos implementados, como por ejemplo, las regulaciones y los reglamentos de género y las políticas de igualdad.

El discurso ha sido a favor del desarrollo sostenible, pero por otro lado, los acuerdos comerciales que firma con otros países requieren la apertura de sus mercados en materia agrícola, mientras el sector agrícola de la Unión Europea está altamente subsidiado.

## **2. Dar contenido a las cláusulas democráticas a través del monitoreo de los derechos sociales, culturales, políticos, laborales, especialmente de las mujeres.**

Aunque la Cláusula Democrática forma parte tanto del TLCUEM como del Acuerdo Marco con el MERCOSUR ( Art.1), en su forma actual, no tiene mecanismos ni instrumentos que vigilen su cumplimiento. Uno de estos mecanismos debe ser la participación de la sociedad civil en una comisión y en la elaboración de un informe anual que de seguimiento a estos temas.

## **3. Implementar mecanismos de corresponsabilidad por parte de las empresas, para que los códigos de conducta no sean opcionales para las mismas. Al mismo tiempo, recomendamos que las organizaciones de mujeres participen de éstos mecanismos y los supervisen.**

Los acuerdos comerciales deben incorporar la protección de los derechos laborales desde una perspectiva de género, no solamente por parte de los gobiernos, sino de las empresas transnacionales. Estas deben respetar los acuerdos internacionales firmados por los países en materia de derechos laborales, para asegurar condiciones dignas de trabajo. Además, hace falta el uso de políticas afirmativas que den acceso a mujeres a puestos no tradicionales -acompañados de capacitación para su ejercicio-, a servicios públicos y al respeto del derecho laboral e ingresos justos.

## **4. Promover procesos que faciliten la participación de la sociedad civil y la incorporación de sus propuestas en todas las fases de la negociación e implementación de los acuerdos, así como su seguimiento.**

Para las organizaciones de la sociedad civil de ambas regiones no ha sido tarea fácil conseguir información sobre el TLCAN, el TLCUEM y el AMIC para MERCOSUR, y hay que destacar que el único grupo de la sociedad consultada fue empresarial. Sólo con la participación de la sociedad civil, incluida en toda su diversidad, los acuerdos comerciales dejarán de ser rehenes de una élite económica y social y podrán reflejar las necesidades reales de la población. La democratización de estos procesos requiere de la apertura de espacios de negociación previa entre los gobiernos participantes en el acuerdo comercial y la sociedad civil de los países correspondientes. La voz de la sociedad civil, particularmente de las organizaciones de mujeres, debe estar presente, tanto en la negociación del acuerdo, así como en la firma, la ejecución y la evaluación. Los siguientes mecanismos facilitarían la participación de la sociedad civil en el proceso y enriquecerían el mismo.

- **Reconocimiento con estatus consultivo a las organizaciones de mujeres que trabajan por los derechos de las mujeres en las negociaciones de los acuerdos; en las instancias donde se ratifican ; en las comisiones donde se vigilan el cumplimiento de los acuerdos en sus diferentes aspectos** (secretarías de trabajo, FCES – Foro Consultivo Económico y Social en MERCOSUR,

las comisiones de mujeres de las centrales sindicales y centrales de trabajador@s rurales, etc.); y **en las negociaciones de las leyes que las afectan** (por ej. Ley Federal del Trabajo para México y laborales para el MERCOSUR).

- **La inclusión de las cámaras legislativas**, incluidas las Comisiones de Equidad y Género (de la Cámara Alta y Baja) **como participantes en el proceso de información / negociación y haciendo válidas su potestad en la revisión, sanción y modificación de los acuerdos.**
- **Garantizar un Mecanismo Institucional de Igualdad de Oportunidades** para incluir en el organigrama de funcionamiento de las negociaciones de los acuerdos. El carácter y las modalidades precisan ser debatidos a partir de la experiencia acumulada tanto en México como en Mercosur y especialmente en la constitución de la Comunidad Económica Europea.

En el caso de México, el poder legislativo ha sido marginado en las negociaciones de los acuerdos comerciales; y en el caso particular del TLCUEM, el Senado aprobó un texto sujeto a cambios. Así también en el proceso de la Cumbre de 1999, los parlamentos latinoamericanos ni siquiera fueron invitados a participar. En ese sentido, señalamos la importancia que la sociedad civil y las cámaras legislativas trabajen de manera coordinada para influir en el proceso de negociación.

## **5. Mayor acceso a la información para alcanzar una participación real de la sociedad civil en los acuerdos.**

El Artículo Octavo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos garantiza el derecho a la información; sin embargo no existen los mecanismos para hacer realidad este derecho. Para el caso del MERCOSUR no hay una legislación para el bloque supranacional, sin embargo es posible mencionar que para el caso de Argentina, aún cuando no está incluido en la Carta Magna del país, si está el derecho a la "libertad de opinión y de prensa para [tod@s l@s ciudadan@s](mailto:todoslosciudadanos)", es de señalar que lo que no está establecido es el derecho ciudadano de solicitar y recibir información así como la correspondiente obligación de las autoridades de brindar información concerniente a los asuntos de interés público. Con el derecho a la información nos referimos a la disponibilidad amplia de información que permita conocer los efectos que los acuerdos tienen en la vida de las mujeres. Por ejemplo, el contar con estadísticas desagregadas por sexo y otros instrumentos nos permite analizar el efecto de las políticas de comercio en las mujeres, para poder generar propuestas para la incorporación de medidas en beneficio de las mismas dentro de los acuerdos.

## **6. Cifras desagregadas por sexo**

La poca disponibilidad de estadísticas desagregadas por sexo dificulta el análisis de la situación distinta de mujeres y hombres en una industria o sector particular. Por ejemplo, la ausencia de información diferenciada impide conocer fehacientemente las brechas de sueldos y salarios entre mujeres y hombres, lo cual distorsiona los resultados de cualquier tipo de análisis referente a la situación laboral de las mujeres, particularmente en los sectores en que esto es menos evidente, ejemplo la maquila, donde las trabajadoras agrícolas (ver caso de estudio) están subestimadas porque los registros no



incluyen el trabajo no remunerado, considerando que dos terceras partes del mismo es realizado por mujeres. Asimismo, las cifras con respecto a sueldos y salarios aparecen sumadas y no permiten la comparación salarial entre mujeres y hombres, lo cual distorsiona los resultados del análisis de la situación de las mujeres trabajadoras en el sector. A esto hay que sumarle que la mayoría de los casos de enfermedad se tratan dentro de la empresa lo que significa que los datos nacionales con relación a salud y el trabajo están subestimados.

La creciente participación de las mujeres en la agroindustria, en condiciones arduas y mal pagadas, evidencia la urgencia de identificar dónde están las mujeres para diseñar políticas comerciales que las tomen en cuenta.

## **7. Indicadores de género**

La creación de un sistema de indicadores de género permitiría tomar en cuenta los distintos roles, responsabilidades y condiciones de mujeres y hombres, también identificar cambios en la situación de mujeres como resultado de programas, proyectos o políticas. Existen algunas iniciativas con respecto a indicadores de género; por ejemplo, en el ámbito de la región latinoamericana, la CEPAL ha propuesto uno y en México, la Comisión Nacional de la Mujer junto con otras instancias nacionales e internacionales ha avanzado en ello (El Sistema de Indicadores para el Seguimiento de la Situación de la Mujer en México -SISESIM). Sin embargo, hay pocos estudios del efecto de las políticas de comercio en las mujeres. ( El proyecto del que este Documento es parte pretende contribuir en este sentido)

## **8 . Formación del funcionariado**

Aunque la perspectiva de género se ha incorporado paulatinamente a los programas gubernamentales y no gubernamentales en la región latinoamericana, en muchos casos, esta perspectiva queda todavía lejana y abstracta para la mayor parte del funcionariado. Esto se traduce en la dificultad que las políticas incorporen la perspectiva de género. Consideramos fundamental la capacitación de personal del gobierno, particularmente de las Secretarías de Economía, de Comercio y de Relaciones Exteriores, en el tema, para contribuir a que las políticas comerciales favorezcan la equidad entre los géneros.

## **9. Realizar auditorías de género previas a la firma de los acuerdos comerciales.**

El acceso a la información y las estadísticas desagregadas por sexo han mostrado en otros países que es posible prever el efecto de las políticas en las mujeres. Un análisis con perspectiva de género permitiría anticipar los efectos diferenciados por género e identificar los sectores económicos que signifiquen oportunidades para las mujeres.

**La auditoría de género** nos permitiría mostrar los efectos que tendrá en mujeres y hombres en cada sector. Ésta debe incluir, además del aspecto laboral, otros aspectos, como la salud, la seguridad alimentaria, el ocio y el trabajo reproductivo.

**Los resultados de estas auditorías deben ser tomados en cuenta para proteger los intereses de los países. Mencionamos algunos de particular preocupación para las mujeres:**

a) Respeto a la soberanía alimentaria

Todo país tiene derecho a producir para el autosustento y luego para el comercio. De la misma manera se debe respetar su derecho a alimentarse según sus costumbres.

En México, a pesar del crecimiento demográfico, el consumo per capita de alimentos básicos ha disminuido en la población de menores ingresos. Las mujeres están particularmente afectadas por su papel de proveedoras de alimento y responsables de la salud de sus familias.

Por ejemplo, por medio del TLCAN, México está importando maíz amarillo para el consumo humano, utilizado en sus países de origen para la alimentación de animales. Esto ha desalentado la producción nacional de maíz blanco, de consumo tradicional y de mejor calidad. Por otro lado, la importación de granos baratos ha beneficiado a las empresas que usan estos granos para su producción y no al consumidor/a, que tiene que comprar estos productos (que forman parte de la canasta básica) a altos precios. Como resultado, se observó una disminución del consumo de alimentos entre el 16 y 20% entre 1994 y 1999 (Red de Promotoras, 2000).

En el MERCOSUR comienzan a hacerse sentir los efectos de los acuerdos de integración sobre la agricultura y la soberanía alimentaria. En el caso del Sur de Brasil la pequeña agricultura familiar ha sufrido serios impactos pero aún continua resistiendo y es responsable de la ocupación del 18 % de la población económicamente activa. A pesar de disponer de 36% del área agrícola continúa produciendo la mayor parte de los alimentos consumidos en Brasil, entre ellos el 70% de la mandioca, 60% del maíz, 65% de la leche, 52% de la producción avícola y participando en gran medida de la producción de huevos, tomate, papa, café, banana y feijão, un tipo de poroto básico para la dieta brasilera. Por otra parte, la agricultura para la exportación viene concentrándose en la ganadería extensiva y en la producción de soja destinada a formar parte de raciones para el ganado, especialmente en los países ricos. Paralelamente, se plantean cuestiones en torno a la producción de transgénicos, las diferencias en legislación entre los países y las ya bastante discutidas consecuencias sobre la seguridad alimentaria no solo en términos económicos sino también de calidad y salud para la población.

Todo esto sumado a un proceso concentrador de tierra y renta que ha resultado en el fortalecimiento de movimientos sociales como el MST - Movimiento de trabajadores rurales sin tierra, quienes consideran que la agricultura de subsistencia y familiar no puede ser sometida a las reglas del GATT<sup>20</sup>

b) El desarrollo de la industria nacional.

Una característica importante de la industrialización ha sido su incapacidad de cubrir las necesidades de la expansión industrial, lo que ha requerido de un vínculo estrecho con empresas extranjeras para los insumos y la transferencia de tecnología. Como se verifica en el caso de México, y es extensivo a la situación que se expresa en los países del MERCOSUR, reconocen

<sup>20</sup> Ver glosario definición de la Soberanía Alimentaria elaborada por Via Campesina.

do las diferencias que los países del bloque presentan, la estrategia usada por el gobierno para superar este problema ha sido aumentar la productividad y competitividad del sector manufacturero a través del fortalecimiento del vínculo entre las empresas nacionales y transnacionales. En México esto se evidencia en particular a través de la maquila, estrategia que está comenzando a ser adoptada y crecer en la zona franca de Manaus – Amazonia brasilera. Los acuerdos comerciales han fortalecido esta tendencia, con reglas de origen regionales; es decir, las empresas que producen en México pueden usar insumos de cualquier país asignatario del acuerdo comercial sin tener que usar insumos mexicanos. Esto ha favorecido el esquema maquiladora en México y ha diluido la protección a la industria mexicana que depende de insumos importados. Como hemos visto, el esquema de la maquila ha sido basado en la explotación de la mano de obra barata, con una alta participación de mujeres.

En los países del MERCOSUR, el eslabón más débil es la disponibilidad y condiciones del empleo, salarios e ingresos de los sectores trabajadores, es el que sufre la mayor presión "flexibilizadora". Entre las agroindustrias del MERCOSUR, la de lácteos y derivados, es una de las más importantes, con producción de más de 28.000 millones de litros/año (cerca del 5% de la producción mundial y casi las tres cuartas partes de la producción sudamericana). Es relevante mencionar que entre 1994 y 1997, 571 empresas dejaron de tener actividad industrial, las que dieron cuenta de la mitad de los puestos de trabajo perdidos... Ese proceso de reducción en el número de empresas incluye a ramas que han logrado insertarse exitosamente en el nuevo marco de competencia, como la láctea. Las ventas de la principal empresa de ese sector aumentaron 29% entre 1990 y 1997, lapso en que se redujo en 22% el personal fabril y en 21% el número de productores de la misma (la gran mayoría de ellos pequeños) (Buxedas et al., 1999, p.13).<sup>21</sup>

Por otro lado, tanto para la agricultura como para la industria es imprescindible pensar en los efectos de los cambios en los patrones tecnológicos de producción.

Si bien en muchos casos, estos cambios tecnológicos han aumentado las oportunidades de empleo femenino, como es el caso de los empleos calificados del área de informática, al mismo tiempo no han beneficiado a las mujeres en la agricultura de los países en desarrollo, donde el balance es claramente negativo.

En una investigación realizada por Hirata<sup>22</sup>, en dos filiales (una en Brasil, otra en Japón) de una empresa agro alimentaria francesa, se comprobó que las trabajadoras consideraban satisfactorio el nivel de salarios en términos locales, pero analizados con relación a Francia estos podían ser diez veces menores.

De que maneras los acuerdos comerciales incluirán y tratarán la problemática de las nuevas tecnologías, es uno de los puntos claves en la búsqueda de la superación de la pobreza y al mismo tiempo de las desigualdades de género.

21 Buxedas, M., Aguirre, R., Espino, A. Exclusión Social en el Mercado del Trabajo. El caso de Uruguay. OIT (Oficina Internacional del Trabajo). Santiago, 1999.

22 referencias

## **10. Los acuerdos deben tomar en cuenta las asimetrías entre países y entre los géneros para evitar profundizar las brechas existentes, especialmente en aquellos productos / sectores importantes para las mujeres**

Los acuerdos comerciales firmados por México no han reconocido las desigualdades entre las partes, mucho menos entre los géneros. La entrada masiva de importaciones de granos básicos de los Estados Unidos de Norte América a México es un ejemplo de la desigualdad entre países. En aquel país, la industria agrícola está altamente subsidiada, permitiendo que produzca a bajo precio, mientras el sector campesino mexicano no es capaz de competir con estas importaciones pues carecen del apoyo gubernamental. El resultado ha sido la sustitución de la producción nacional por la importada y el aumento de la pobreza. Esta situación entre México y Estados Unidos, es similar para la que enfrentan los países del MERCOSUR no sólo con Estados Unidos, sino con la Unión Europea, con relación a los productos agropecuarios. Es más, éste es uno de los puntos álgidos en la concreción de los acuerdos.

Se reconoce en la UE al principal socio comercial de los países del MERCOSUR (alrededor del 28% de las exportaciones y del 24% de las importaciones), el total de los intercambios que realizan los países del Cono Sur con aquella representa valores residuales en su movimiento comercial (alrededor del 2.5% de las importaciones y del 2.0% de las exportaciones de la UE). Lo que indica una primera desigualdad, marcada por el peso relativo del comercio en cada contexto, que sin duda influye sobre el poder de negociación que puede desplegarse desde la región. Asimismo ese intercambio comercial está signado por la asimetría, por el poco valor agregado y por la poca diversificación de los productos que logran ingresar hacia aquel destino, lo que manifiesta otro desequilibrio, ahora en materia de igualdad en los "términos de intercambio". Por último, la política comercial de la UE incluye aranceles especiales para las naciones más favorecidas (NMF) que manifiestan un rango de variación muy alto sobre el promedio de 9,3% (máximo 103), por lo que existe un conjunto de productos que poseen alta protección arancelaria -que se constituye en un obstáculo para el comercio- tales como jugos de fruta, fruta fresca, preparados de carne, extractos de café, pescado (enfriado y congelado).

## **11. Equiparar las condiciones de trabajo a las de los países desarrollados que invierten en México y Mercosur a través de los acuerdos comerciales.**

La ventaja comparativa de México respecto a sus socios comerciales se ha basado en ofrecer una mano de obra barata y en garantizar que ésta no tendrá acceso a los derechos humanos fundamentales, por ejemplo la sindicalización. Por ejemplo, en 1997, mientras el costo por hora de la mano de obra en Estados Unidos fue de \$17.20 dólares, en México fue sólo \$1.51 dólares .

La agroindustria de exportación también ha respondido a la demanda con jornadas más intensas de trabajo y bajos salarios para competir en el ámbito internacional. Junto con la alta oferta de trabajadoras y trabajadores, esto ha contribuido al uso del contrato a destajo, que implica largos horarios que no siempre se puede cumplir. En 1995, [l@s\\_jornaler@s](mailto:l@s_jornaler@s) tenían que cortar 480 kilos de para recibir pago de \$5 por día; en 1996, fue cambiado a 600 kilos por el mismo pago. Por lo tanto, para poder conseguir un ingreso mínimo de supervivencia, se han incorporado más miembros de la familia al trabajo jornalero.

En el caso del MERCOSUR un buen ejemplo es la agro industria cítrica en Tucumán, Argentina. La producción cítrica inserta a Tucumán en un mercado mundial con muchas potencialidades y a partir de un producto competitivo que se destaca en el ámbito nacional e internacional. Es interesante ver cómo el análisis del mismo indica el creciente "poder" de los exportadores para regular precios en la plaza europea, desbaratando, por un lado, las barreras para - arancelarias que Estados Unidos imponía, y por otro, los distintos periodos productivos. Las mujeres trabajan como "temporeras" (4 -5 meses) en base a un contrato mínimo de 8hs y un máximo de 14, recibiendo como pago US\$ 1,35 la hora, y a US \$ 2,00 la extra, 6 días a la semana. Reciben un salario familiar de US \$ 40,00 por hijo, mientras trabajan, el resto del año sin seguro que asciende a 21,5% en descuentos previsionales (sepelio, obra social, sindicato, jubilación). Su ingreso promedio es de US \$ 259,00 y con descuentos US\$ 203,00 (para el caso que trabajen ininterrumpidamente 24 días al mes).

En los casos de reconversión industrial, que se caracterizan por una alta incorporación de las mujeres al mercado de trabajo, Abramo (1996)<sup>23</sup> menciona que la tendencia a la masculinización de puestos laborales ya fue observada para Argentina y Brasil por otras autoras (Hirata, Husson y Roldán, 1995), señalándose que "en la medida en que la empresa adopta formas de organización del trabajo que requieren polivalencia funcional de un determinado nivel técnico que las mujeres no poseen, estas pierden sus antiguas "ventajas comparativas" (o sea la eficiencia y productividad en determinadas tareas manuales que exigen precisión y destreza) y tienden a ser reemplazadas por los hombres en las etapas más modernizadas del proceso productivo".

En síntesis, se concluye de los casos estudiados, que la revalorización de la mano de obra ha incrementado la segregación ocupacional de género así como la "vulnerabilidad" de la mano de obra femenina. En consecuencia, la situación social y laboral de las mujeres no ha mejorado substantivamente, ha sucedido lo contrario: surge una nueva forma de segregación que, convierte en "competitiva" a la mano de obra masculina y limita las posibilidades laborales de la mujer.

Los acuerdos comerciales deberían promover el respeto de los derechos sociales y económicos y no basar las ventajas comparativas, en la ausencia de ellos.

Es por ello que proponemos las siguientes recomendaciones para las negociaciones de los acuerdos comerciales.

- Identificar los sectores económicos que signifiquen oportunidades para las mujeres. Las asociaciones empresariales, especialmente, no perciben el recorte de género en una producción dominada por la mano de obra femenina y por la presencia mayoritaria de pequeñas empresarias. La producción industrial y ahora el comercio, especialmente destinado al mercado externo, continúan siendo consideradas o percibidas como actividades masculinas.
- Visibilizar la situación del surgimiento de algunas florecientes industrias femeninas, creadas, mantenidas y dirigidas por mujeres. Así, valorizar esta realidad, tanto desde el punto de vista de las capacitaciones a ser realizadas, como de los efectos de difusión que esto puede significar.
- Apoyo a las entidades de mujeres que puedan incidir en las asociaciones empresarias a través de capacitaciones y de lobby para la incorporación de la perspectiva de género en los proyectos y programas implementados, puede transformarse en una forma concreta de viabilizar la presencia de los intereses de las mujeres en los procesos productivos vinculados a los acuerdos comerciales.

23 Abramo, Lais. "Políticas de recursos humanos y modernización productiva". En: "El trabajo de las mujeres en el tiempo global". Todaro, R. y Rodríguez, R. (Editoras), Ediciones de las mujeres N°22, Isis Internacional y Centro de Estudios de la Mujer (CEM), Santiago, 1995.

- Diseñar políticas de apoyo a programas de capacitación facilitando opciones de formación profesional para las mujeres en diversos sectores de la producción y para los diversos estamentos de la misma, siendo ésta una acción posible para la UE.
- Apoyo a líneas de crédito y financiamiento para emprendimientos productivos liderados por mujeres, y que surgen del reconocimiento de las dificultades adicionales que ellas encuentran en este ámbito. Sea por la falta de garantías propias o por la falta de experiencia en lidiar con procesos burocráticos de acceso al crédito, por los cuales las pequeñas y medianas empresarias han sufrido las consecuencias de este tipo de obstáculos.

La globalización de los procesos de integración regional y la apertura del comercio internacional han modificado profundamente la vida de los pueblos. Las mujeres, insertas a partir de una situación de desigualdad, están siendo fuertemente afectadas, reforzando en muchos casos la subordinación y el rol de proveedoras de trabajo doméstico no remunerado. Es a costa de las mujeres que los programas de recorte de las políticas públicas de atención a la salud, educación, saneamiento básico, etc...son apoyados.

Por otro lado, los claros avances de participación de las mujeres en los ámbitos del trabajo y la producción, significan un desafío para mejorar la calidad de esa inserción.

Vivimos una época de profundas transformaciones económicas, tecnológicas, y filosóficas. Estos cambios pueden significar obstáculos y dificultades para las mujeres, pero también pueden transformarse en oportunidades y beneficios.

De este modo, los procesos de integración y formulación de los acuerdos comerciales, en este caso entre la Unión Europea, México y Mercosur, pueden ser aprovechados como espacios desde dónde la incorporación de la perspectiva de género pueda ser efectiva y que garantice procesos transparentes y de participación de la sociedad civil.

**BIBLIOGRAFÍA GENERAL.**

Aguilar, Jaime Aboites. "Crecimiento y crisis de la economía mexicana." En Rozo, Carlos, ed. La Política Macroeconómica en México. Siglo XXI editores, 1998.

Bejarano, Fernando de la Red Mexicana contra las plaguicidas. Ponencia en la Consulta nacional para la inclusión de la perspectiva de género en los acuerdos comerciales", 26 de octubre de 2000, Ciudad de México.

Bissio, Roberto; Leonor Briones; Yao Graham; Gina Vargas; y Caroline Wildeman. Control Ciudadano. Uruguay: Instituto del Tercer Mundo, 1999.

Calderón Salazar, Jorge y Peñaloza Méndez, Andrés. "Tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea: la cláusula democrática." Fotocopia, 1999.

Calderón Salazar, Jorge y Peñaloza Méndez, Andrés. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea. México: Voto Particular del Grupo Parlamentario PRD, 20 de marzo de 2000.

CEPAL. Indicadores de Género para el seguimiento del programa de Acción regional para las mujeres de América Latina y El Caribe, 1995-2001 y la Plataforma de Acción de Beijing. Sgo de Chile, 1999.

Ciudadanas de México ante los Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea. Primer Informe, México, Agosto de 1998.

Ciudadanas de México ante los Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea. Primera Consulta Ciudadana: Análisis integral preliminar del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea. 25 de febrero de 2000.

Corvo Dolcet, N. Eu-Mercosur negotiations, a few suggestions. Options in light of the crisis, edition n° 57, September-December, 1999.

"El Acuerdo Comercial de la Unión Europea y México." Presentación de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), La Ciudad de México, 7 de junio 2000.

El enfoque de género en la producción de las estadísticas sobre participación política y toma de decisiones en México: una guía para el uso y una referencia para la producción. México: CONMUJER y UNIFEM, 2000.

El enfoque de género en la producción de las estadísticas educativas en México: una guía para el uso y una referencia para la producción. México: CONMUJER y UNIFEM, 2000.

El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México. México: UNIFEM, 1999.

Espino, Alma, El Mercosur y las Mujeres. Una aproximación desde una perspectiva de género a la dimensión social de la integración. Montevideo 1994 ( seminarios y Talleres).

Espósito, Carlos: El mercosur entre el Regionalismo y el Mutilateralismo, [www.reei.org](http://www.reei.org). 2000.

"Europa y México, decididos a estrechar relaciones." El Financiero, Domingo 28 de febrero de 1999.

Gobiernos Locales, Políticas para Mujeres" Red Mujer y Hábitat (LAC), CD-rom y pagina web: [www.redmujer.org.ar](http://www.redmujer.org.ar)

González, Marisa; Rodríguez Loredó, Hilda Eugenia; y Contreras Urbina, Juan Manuel. Impacto de la Crisis: 1993-1995. Estadísticas sobre el mercado de trabajo femenino. México: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1997.

Género y Comercio. Algunas relaciones conceptuales y políticas. Grupo Informal de Trabajo sobre Género y Comercio (IWGGT), 1998.

Informe de IRELA. "El acuerdo de libre comercio México-UE." Fotocopia, 21 de marzo de 2000.

Informe IRELA, Unión Europea-Mercosur, 5 de mayo de 2000.

Mostajo, Rosana. Gasto Social y distribución del ingreso: caracterización impacto redistributivo en países seleccionados de América Latina y El Caribe. Revista CEPAL #69, mayo de 2000.

Mujeres Latinoamericanas en Cifras. Instituto de la Mujer, Ministerio de Asuntos Sociales de España y FLACSO, 1993.

Mujer y Mercosur, Vol.I. y II. FLACSO, BID, UNIFEM, 1999.

Peñaloza, Andrés. "Tratado de libre comercio de américa del norte: tiro por la culata –una evaluación a 6 años de haber entrado en vigencia" en Schmid, Beat, ed. Libre Comercio: promesas versus realidades, El Salvador: Fundación Heinrich Böll, Septiembre de 2000. páginas 153-168.

Pérez Rocha Loyo, Manuel. Comunicación personal. Ciudad de México. 21 de agosto de 2000.

Roman, Sara. "Los acuerdos paralelos y el acuerdo sobre cooperación laboral del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)" Ponencia en la Consulta nacional para la inclusión de la perspectiva de género en los acuerdos comerciales", 26 de octubre de 2000, Ciudad de México.

Sanahuja, J.A.: Asimetrías Económicas y concertación política en las relaciones U.E.-América Latina: un examen de los problemas comerciales, 2000.

"Se acerca Europa a México por medio de la inversión." Euromex, México: Universidad Autónoma de México, Abril 1998.



Vargas, Margarita. Comunicación personal. 31 de mayo de 2000. DECA Equipo Pueblo. Ciudad de México.

WIDE, Gender Mapping the European Trade Policy, 1997.

WIDE, Gender and Trade: Moving Forward, 1999.

WIDE, No to Trade in Woman´s Human Rights. Position Paper on WTO Negotiations, November 1999.

WIDE, Women and Trade. European Strategies for an international Agenda, December, 1996.

WIDE, Women in the Market: A Manual for Popular Economic Literacy, 1998.

WIDE, From Seattle to Beijing +5: How can Woman´s economic rights be safeguarded in times of globalisation? The impact of macroeconomy on wome, 2000.

## EL CASO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

PAR SONA KUMAR

### Tendencias generales

Desde 1986, las exportaciones de la maquila crecieron a tasas de dos dígitos, con un promedio de casi 20% en el periodo 1994-1997. Como resultado de este crecimiento, la participación de la maquila en las exportaciones totales llegó a representar el 45.2% en 1998 (UNIFEM, 1999) y el 46.8% en 1999 (INEGI, 2000, datos preliminares). Mientras en 1988, la maquila representaba 3.6% del PIB generado por la industria manufacturera, para 1996, esta proporción había crecido al 8.4%. En 1996, contribuyó 1.5% del PIB total de la economía (UNIFEM, 1999). Esta industria se benefició de a) la devaluación del peso que aumentó la competitividad de la mano de obra mexicana en 1994 y b) la apertura comercial de México con el GATT y el TLCAN, que facilitaron la entrada de capital extranjera a la industria maquiladora.

Las mujeres representan la mayoría de la fuerza laboral en la maquila. Aunque el número de mujeres obreras ha aumentado, su participación como porcentaje del total de obreros descendió de 63.1% en 1988 a 57.7% en 1997. Esto tiene que ver con varios factores, incluyendo el efecto de las crisis económicas que disminuyeron las opciones de empleos para hombres; el crecimiento de la automatización; y la escasez de mano de obra femenina en las ciudades fronterizas.

Estos cambios son parecidos a lo que ha pasado en otras zonas de exportación en el mundo. Al principio, la participación femenina predomina con el crecimiento de las industrias de textil, vestido y electrónica; después el peso relativo de estas industrias reduce y con esto, la participación femenina (Lara, 1995). En el caso de México, el peso relativo de las industrias que han adoptado nuevas tecnologías para competir en el marco del TLCAN, aumenta y con esto, la participación masculina (UNIFEM, 1999).

### Condiciones de trabajo

Como respuesta a las pocas posibilidades en el campo, la migración de mujeres del sur del país está creciendo, hacia el centro del país para trabajar en la industria textil y hacia el norte a la industria maquiladora. Muchas veces estas mujeres, son reclutadas por "agencias de colocación de personal," que les promete hospedaje temporal y un contrato inmediato. Con su primer sueldo, reembolsan a la agencia los costos de hospedaje. Esta migración muchas veces ocurre en pésimas condiciones (Ballinas, 2000).

Mientras la maquila ha creado empleos a pesar de la crisis económica, esto en parte ha sido resultado de la baja en salarios reales desde 1994. Esto ha fortalecido la competitividad de la mano de obra en la maquila, que es clave en su participación en el sector de exportación. En 1997, mientras el costo por hora de la mano de obra en Estados Unidos fue de \$17.20 dólares, fue solamente \$1.51 dólares en México (UNIFEM, 1999). Las mujeres, particularmente las que tienen poca experiencia laboral, se ajustan más a los intensos ritmos de trabajo y se resisten menos a bajos salarios.

Otra ventaja importante para la maquiladora mexicana ha sido el bajo nivel de sindicalización que permite el control de la fuerza laboral. En particular, la falta de sindicalización ha permitido que las

empresas mantengan estricto control sobre sus trabajador@s y un alto ritmo de trabajo y productividad. La estricta supervisión incluye restricciones para usar el baño, hablar y tomar descansos para hombres y mujeres trabajadoras.

Aunque las enfermedades profesionales ocurren en todo el sector industrial, el intenso ritmo de producción en la maquila traduce en mayor propensidad de la adquisición de estas enfermedades. Una investigación encontró poco uso de medidas de seguridad: 21.5% de trabajadoras usaban lentes y 26.7% guantes, aunque 64.2% de la muestra declararon usar sustancias químicas en su trabajo seis horas o más por día (Barajas, 1989).

### **Discriminación laboral**

Las mujeres han sido afectadas negativamente por los cambios tecnológicos en la maquila por su condición de género. Los cambios han aumentado la demanda por nuevos puestos, como de ingeniería, mecánica, técnicos y programación, donde tradicionalmente dominan los hombres. Asimismo, la doble jornada de las trabajadoras también limite el tiempo que pueden dedicar a la capacitación, la cual tiende ocurrir fuera de horas de trabajo.

La predominancia de los hombres en los puestos más altos ha significado que se han podido beneficiar de mejores salarios: el salario de un técnico es 2.8 veces mayor al de un obrero, y de un empleado administrativo, 4.6 veces mayor al de un obrero. Además, el salario de una obrera en 1997 fue de 17,459 pesos al año, comparado con 19,172 pesos de un obrero. Esta diferencia se puede atribuir al rol de género de las mujeres, que les obliga a dedicar más tiempo a tareas domésticas y no trabajar horas extras. También, su alta presencia en los puestos más bajos no les permita conseguir mejores salarios: las mujeres son 57.7% del total de obreros, y solamente 28.3% de técnicos y 40.8% de empleados administrativos. La movilidad que existe para mujeres es limitada a puestos de administración o recursos humanos; se entiende en muchos lugares que el criterio para ser supervisor es ser hombre; no importa si una mujer es más calificada. Además, el uso de alta tecnología influye en el hecho de que en la zona no fronteriza, los salarios son 70% de lo que se recibe en el norte (UNIFEM, 1999).

Muchas de las maquilas ofrecen atención médica dentro de la planta para ahorrar tiempo y permitir que la identificación de enfermedades profesionales quede dentro de la empresa (Barajas, 1989). No se consideran los problemas de salud de las mujeres como relacionados con su trabajo. Los médicos siguen con el prejuicio de que se trata de "característicos" de su sexo, lo que dificulta encontrar estadísticas que relacionan los procesos de trabajo femenino con salud (Rangel, 1998).

Como mujeres, muchas trabajadoras enfrentan violaciones de sus derechos, incluyendo el uso de pruebas de embarazo y el acoso sexual por supervisores hombres. La aplicación de la prueba de embarazo no es solamente problema de la maquila; en casi 70% de los empleos, se les exige a las mujeres un certificado de no gravidez (Control Ciudadano, 1999). Esto responde a la lógica de que las responsabilidades familiares de la mujer pueden afectar la productividad de la empresa (Barajas, 1989).

---

## Conclusiones

El caso de la maquiladora ilustra una opción de vanguardia, que busca introducir tecnologías de punta que aumentan la calidad y productividad. La maquiladora de hoy está caracterizada por mayor automatización, modificación de las formas de organización y la aplicación de tecnología flexible; esto es particularmente visible en las industrias de electrónica y automotriz. La entrada en vigor del GATT y TLCAN aumentaron la competencia que enfrenta la maquila, exigiendo que esté a la vanguardia en calidad y tecnología. La mayor automatización ha tenido un efecto significativo en la disminución de costos y la competitividad: la maquila mexicana demuestra niveles comparables de calidad y productividad con plantas de Estados Unidos, y en algunos casos tienen mayor productividad (Lara, 1995).

La industria maquiladora también ha respondido a la mayor competencia con el abaratamiento de la mano de obra mexicana por medio de la introducción de mecanismos laborales flexibles. Algunos de los mecanismos que se ha usado son la flexibilización del contrato, el uso de estándares de producción que se tiene que cumplir l@s trabajador@s, trabajo por pieza y por hora y bonos y premios basados en la productividad (SEDEPAC, 1999).

Como se ha discutido arriba, tanto la introducción de nuevas tecnologías como la flexibilización de la mano de obra ha tenido un efecto particular en las mujeres, dejándolas afuera con respecto a los beneficios del crecimiento de la maquila e incrementando la brecha entre hombres y mujeres en el ámbito laboral.

## LA AGROINDUSTRIA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

PAR SONA KUMAR

### Tendencias generales

Desde el inicio de la apertura comercial y el ajuste estructural en México en 1982, la política agrícola ha experimentado profundos cambios. La nueva política ha puesto énfasis en la competitividad, reduciendo el apoyo a los productores con más capacidad de producir para el mercado nacional e internacional, además de buscar el fomento de la inversión extranjera en el sector.

Esto tuvo un efecto fuerte en el sector agrícola y sus habitantes. Entre 1994-1998, el PIB agropecuario cayó un promedio de 0.6% anualmente, mientras el PIB nacional creció en un promedio de 3.4% por año (De Ita, 1995). En 1990, mientras la tasa de aranceles para la economía total era de 9.5%, había bajado hasta 3.5% en el sector agropecuario (Rubio, 1997).

Las exportaciones agrícolas han crecido de manera lenta, desde el 5% del total de exportaciones en 1988 hasta el 10.1% en 1997. El crecimiento de las exportaciones, sin embargo, no ha podido compensar las importaciones; el saldo de la balanza agropecuaria fue negativo durante este periodo. En particular, se puede atribuir esto a las importaciones en granos y carne de Estados Unidos, que se acordó como parte del TLCAN.

El crecimiento de exportaciones ha dependido fundamentalmente en las frutas y hortalizas. Estas ocupan una superficie del 8% del total nacional, pero contribuyen la tercera parte del valor total de la producción agrícola nacional. La ampliación del mercado interno, el establecimiento de transnacionales y la apertura comercial fueron factores en el crecimiento de la agroindustria, cuya producción creció más de seis veces entre 1967-1997 (Bonfil, 1997). Sin embargo, mientras el volumen de las exportaciones agrícolas, su valor ha disminuido, con efectos en los salarios (UNIFEM, 1999).

La agroindustria ocupa el 17.5% del total del trabajo agrícola y participa con 64% del valor de exportaciones agrícolas o 10.1% de las exportaciones totales según datos de 1997 (UNIFEM, 1999). Con el aumento en exportaciones agrícolas, beneficiario de la devaluación del peso y la entrada en vigor del TLCAN, se observa un cambio en la composición de la mano de obra en la agroindustria. Específicamente, se redujo la participación de niños/as y aumentó la participación de hombres y mujeres entre 20 y 39 años (UNIFEM, 1999). También, mientras entre 1991 y 1993, creció el empleo femenino y masculino en el sector, entre 1993 y 1996 se redujo la participación masculina y aumentó la femenina.

Como respuesta a las pocas posibilidades económicas en el campo, la migración de las mujeres rurales a trabajar en los campos agrícolas ha aumentado de manera significativa, tanto en términos absolutos, como porcentaje de la población económicamente activa (PEA) en el agropecuario. En 1991, representaron 12.2% de la PEA femenina en agricultura y 17.7% en 1997. Las estimaciones calculan que entre 35-50% de la fuerza laboral en la hortofrutícola son mujeres (UNIFEM, 1999). La notable incorporación de las mujeres en la agroindustria ha sido impulsada por la necesidad económica y la demanda de esta industria por labor flexible, que le permite adaptarse a las constantes fluctuaciones en el mercado e implica la necesidad de mantener altos niveles de producción y calidad a bajos costos.

## Condiciones del trabajo

El contrato en la agroindustria normalmente es verbal, dura un día y la paga es diaria. Algunos patrones contratan a un número limitado de trabajadores que trabajan en la misma parcela en cada temporada, y tienen varias tareas, no todas limitadas al ciclo agrícola. En 1989, sólo 21% de los empleos fueron permanentes y la mayoría eran para hombres.

Las mujeres y hombres jornaleros se enfrentan a pésimas condiciones de vivienda; y pesada carga de trabajo, sumados a la ausencia de prestaciones laborales. Además, para apoyar a la economía familiar, muchas veces las mujeres tienen que trabajar poco después de un parto o llevar a sus bebés. En algunos casos, siguen trabajando cuando están embarazadas, lo que pone en peligro su salud.

Las jornaleras también son expuestas a las plaguicidas que usan como el DDT, que se importa a México y cuyo uso se prohíbe en otros países. El mercado de las plaguicidas tiene un fuerte control por empresas europeas; unas pocas empresas controlan 88% del mercado. El uso de las plaguicidas tiene efectos importantes en la salud de jornaleros y campesinos, que se ven expuestos a estos químicos, sin conocimiento de sus efectos en la salud. Estas plaguicidas han mostrado efecto en el sistema reproductivo de la mujer, causando abortos, bajo peso al nacer y malformaciones de sus hijos, entre otros (Bejarano, 2000).

Las mujeres en la agroindustria, en general, trabajan menos horas a la semana que los hombres; en 1996, 39.5% de mujeres y 77.5% de hombres trabajaron más de 35 horas en la semana (UNIFEM, 1999). Sin embargo, tienden a trabajar más horas seguidas, 12 horas o más, requisito por el tipo de trabajo que hacen. El hecho de que el pago es por destajo, no por jornada, quiere decir que l@s jornal@r@s tienen que trabajar las horas necesarias para llenar la cuota.

## Discriminación laboral

El trabajo en la agroindustria está segregado por sexo: los hombres son designados para tareas de supervisión, transporte, almacenamiento, uso de maquinaria y las mujeres para la garantía de calidad del producto, el empaque y la producción de plantas. Aunque en el mismo puesto las mujeres y hombres ganan lo mismo, en los puestos tradicionalmente femeninos, en muchos casos, las mujeres reciben salarios 25-30% menos de los hombres porque se considera al trabajo de hombres más difícil y pesado (Bonfil, 1997).

Por ley, cada patrón debe asegurar por lo menos a 5 de cada 100 trabajador@s por hectárea; este seguro da acceso al servicio médico del Instituto Mexicano del Seguro Social. Sin embargo, muchas veces este mínimo ni se cumplen, a pesar de que l@s trabajador@s sean expuestos a los agroquímicos e instrumentos peligrosos. Los pases que dan los patrones para tener acceso al seguro los reciben mayoritariamente los hombres y trabajadores permanentes, que tienden a ser hombres también. En un estudio de 1995, en sólo 3 de 68 casos las mujeres recibieron el mismo número de pases. La justificación usada por los patrones es que los hombres tienen que mantener a su familia y las mujeres no (Barón, 1995).

Como responsables del trabajo no remunerado, las jornaleras se encuentran en condiciones precarias. La migración temporal dificulta el trabajo doméstico, por ejemplo la preparación de alimentos, el

cuidado de la salud e higiene y reduce las posibilidades educativas de sus hij@s. Muchas veces los campamentos no cuentan con agua potable ni con cuartos, mucho menos servicios de salud o educación.

### Conclusiones

La agroindustria de exportación depende fundamentalmente en la mano de obra no calificada, la mayoría de la cual proviene del campo. La agroindustria ha podido aprovechar la sobreoferta de trabajo respecto a la demanda, que ha contribuido al uso del contrato a destajo e implica largos horarios que no siempre se puede cumplir. En 1995, l@s jornal@s tenían que cortar 480 kilos para recibir pago de \$5 por día; en 1996, fue cambiado a 600 kilos por el mismo pago (UNIFEM, 1999). La explotación de la mano de obra en la agroindustria está impactando particularmente a las mujeres, quienes se están incorporando en gran número a este trabajo. La mayoría de estas mujeres cuentan con menos experiencia laboral, menos educación comparado con los hombres, y muchas veces, como consecuencia, menos conocimiento de sus derechos.

### BIBLIOGRAFÍA CORRESPONDIENTE A LOS ESTUDIOS DE CASO MÉXICO:

Barón, María de Lourdes. "Jornaleras: apertura y transformaciones del mercado de trabajo femenino en Zamora." En González, Soledad y Salles, Vania, coords. Relaciones de género y transformaciones agrarias. México: El Colegio de México, 1995.

Bonfil, Paloma, Escamilla Norma y Suárez Blanca. Trabajadoras en el sector agrícola de exportación. México: GIMTRAP, Serie Cuadernos de Trabajo, 1997.

"Campana Nacional por la Alimentación." México: Red Nacional de Promotoras y Asesoras Rurales. Documento Interno, 2000.

De Ita, Ana. "Propuestas de política agropecuaria: por una vía campesina de desarrollo," México DF: Centro de Estudios para el Cambio en el Campo Mexicano, A.C., 1995.

Rubio, Blanca. "La crisis agrícola en los noventa y la feminización." En Alberti, Pilar y Zapata, Emma, coords. Desarrollo rural y género: estrategias de sobrevivencia de mujeres campesinas e indígenas ante la crisis económica. México: Colegio de Posgrados, 1997.

Suárez Carrera, Víctor. "Los límites del neoliberalismo en la agricultura de granos básicos en México: ni ventajas comparativas ni autosuficiencia alimentaria." México: Centro de Estudios para el Cambio en el Campo Mexicano, Septiembre de 1995.

UNIFEM. El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México. México, 1999.

Ballinas, Victor. "Proliferan en Veracruz los pueblos de 'viejos y mujeres solas'" La Jornada, 18 de junio de 2000, p. 3.

---

Barajas, Rocío, coord. Mujer y trabajo en la industria maquiladora de exportación. México: El Colegio de la Frontera Norte Tijuana-Fundación Friedrich Ebert, 1989.

Barajas, Rocío y Sotomayor, Maritza. "Rotación de personal en la industria maquiladora de Tijuana: mujeres y condiciones de vida." En González Soledad, Ruiz Olivia, Velasco Laura y Woo Ofelia. Mujeres, Migración y Maquila. El Colegio de México y el Colegio de la Frontera Norte, 1995.

Comercio Exterior de Maquiladoras y No Maquiladoras, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx), actualizada 23 de junio de 2000.

Lara Rivero, Arturo. "Cambio tecnológico, demanda cualitativa de fuerza de trabajo y estrategias de aprendizaje en la industria electrónica." En González Soledad, Ruiz Olivia, Velasco Laura y Woo Ofelia. Mujeres, Migración y Maquila. El Colegio de México y el Colegio de la Frontera Norte, 1995.

Las Maquiladoras en el Estado de Coahuila. México D.F.: Servicio Desarrollo y Paz, A.C. (SEDE-PAC), 1999.

Rangel, Georgina Margarita. Problemática actual de las trabajadoras asalariadas: vulnerabilidad de los niveles de bienestar. México: GIMTRAP, 1998.



## POSIBILIDADES DE DESARROLLO HUMANO AMBIENTALMENTE SOSTENIBLE EN LA ACTIVIDAD CITRÍCOLA DE TUCUMÁN, ARGENTINA

PAR BEATRIZ GIOBELLINAY - CAROLYN STEPHENS

Tucumán es la provincia más densamente poblada del país, después de la Ciudad de Buenos Aires y los 19 partidos del Gran Buenos Aires. Además, es una de las provincias que presenta mayores desigualdades respecto a las áreas más desarrolladas del país.

En este marco de desigualdad, Tucumán está sufriendo un proceso de agudización de la pobreza y de la exclusión social. La tasa de desempleo es la más alta del país, involucrando alrededor de 100.000 personas que no encuentran trabajo.

En este contexto la producción citrícola inserta a Tucumán en un mercado mundial con muchas potencialidades y a partir de un producto competitivo que se destaca en el ámbito nacional e internacional.

### INSERCIÓN EN EL MERCADO GLOBAL

Sobre la producción de 913.000 t de limones un 73% (670.000 t), se destinaron a la industria, un 22% (203.000 t) a la exportación y el resto al mercado interno. De la producción de naranjas se destinó solo un 10% a la exportación y el resto al mercado interno, en mandarinas y pomelos las proporciones fueron 5% a exportación y 95% al mercado interno.

### Destinos de la exportación

FRUTA FRESCA	COMUNIDAD EUROPEA	Francia, Alemania, Holanda, Inglaterra, España, Países Nórdicos
	OTROS	Rusia, Polonia, Otros países de Europa Oriental
	ASIA	Taiwán, Hong Kong, Países Árabes
	AMÉRICA DEL NORTE	Canadá, EEUU

En la temporada del 2000, se está visualizando un fenómeno nuevo que muestra un cierto "poder" de los principales exportadores tucumanos para fijar precios convenientes en la plaza europea. Entre octubre y mayo, la demanda de este continente es cubierta por los limones españoles, y de mayo a septiembre por los cítricos de Argentina. Es común que el limón de Argentina entre junio y julio experimente los precios más bajos en el mercado europeo, fenómeno que se repite todos los años sin excepción, independientemente de los volúmenes enviados. Ante el gran aumento en los volúmenes de la fruta de Murcia y sumado a que se exportó un 25% más de limones argentinos a igual fecha que el año pasado, el precio de este fruto sufrió una caída tan brusca que hizo temer inclusive por el éxito del conjunto de las exportaciones durante la presente temporada. La estrategia que diseñaron los citricultores es de una restricción absoluta de los volúmenes a exportar, para que el mercado europeo se descomprima y aumenten los precios. Un mínimo indicio de que pudieran faltar limones en 15 a 20 días en Europa aumenta el precio de la fruta. (La Gaceta, 28/7/2000)

Además, desde este año, comienza una nueva etapa en la actividad citrícola local, ya que se destrabaron las barreras para-arancelarias que Estados Unidos imponía para proteger a sus productores.

Este nuevo mercado es sumamente exigente en calidad y representa una oportunidad para el crecimiento de la actividad.

La actividad tiene una oferta de empleo principalmente temporaria (4 a 5 meses al año), tanto para hombres como para mujeres de áreas rurales y urbanas de la provincia, el resto del tiempo la gente esta desocupada. La mayor parte del trabajo se realiza entre los meses de marzo-abril a agosto-septiembre. Es cuando se realizan las incorporaciones masivas de personal para la cosecha -que se realiza manualmente- y el empaque de la fruta.

No se conoce exactamente la cantidad de empleo que genera el cirtrus, porque una parte importante es "en negro" y existen contradicciones entre las fuentes de información.

#### LA SITUACION DE LA MUJER QUE TRABAJA EN LA ACTIVIDAD

- **La cosecha se realiza en una gran proporción mediante contratistas, es decir, intermediarios que seleccionan a la gente y la sub-contratan. Emplean, en algunos casos, a grupos familiares completos, incluyendo a niños.**

- **Las condiciones de trabajo son duras: un hombre saludable y eficaz, puede llenar, un máximo de 100 bolsas de limones por día, las mujeres menos de la mitad.**

- En el 2000, según fuentes sindicales, se ha comenzado un mayor ordenamiento de la cosecha de cuadrilla; antes iban 80 o 90 personas en una cuadrilla, incluyendo mujeres y niños; ahora se utilizan alrededor de 50 personas más capacitadas y preferentemente hombres por tratarse de un trabajo pesado.

- Hay una mayor presión a causa de la creciente exigencia del mercado en lo que concierne a la calidad de los frutos. Así, se requiere que los cosecheros estén más capacitados (corte a tijera, selección de la fruta, cuidado de la fruta). En consecuencia, el trabajo se hace más lento, y además, se debe pagar más la cosecha de la fruta para exportación y/o el trabajador debe tener mejor rendimiento. Por último, hay más presión para blanquear a los trabajadores por la visibilidad creciente de la actividad.

**En este nuevo contexto, las oportunidades de trabajo para las mujeres son mínimas, y en algunos casos, nulas para las embarazadas. Veamos a continuación algunos ejemplos que ilustran estas desigualdades de género:**

- **Discriminación femenina:**

En las tareas pesadas existe preferencia por la incorporación de hombres. No sucede lo mismo con los empaques, es decir en las tareas relacionadas con la preselección de la fruta, en donde las mujeres son preferidas por ser más meticulosas. En el empaque, donde la mayor parte del trabajo está controlado, no se aceptan mujeres embarazadas. Tampoco se aceptan mujeres con problemas circulatorios en las piernas, principalmente porque permanecen 8 horas. de pie y corren el riesgo de accidentes con sus várices.

- EMPAQUE (Fuente: Entrevista a una trabajadora, 2000)  
contrato básico de 8hs = \$1,35 la hora

y un máximo de 14hs (con extras) = \$2 la hora  
 6 días de trabajo a la semana  
 salario familiar \$40 por hijo mientras trabaja, El resto del año sin seguro  
 21,5% descuentos previsionales (sepelio, obra social, sindicato, jubilación)  
 Ingreso promedio US\$ 259, 00 y con descuentos US\$ 203, 00.- (para el caso que trabaje ininterrumpidamente 24 días al mes)

- Condiciones de trabajo muy duras, jornadas laborales largas y ausencia de políticas laborales:

Los turnos son de 8 horas y tienen un descanso de media hora para que coman o beban la comida que ellas mismas han traído. La actividad no cesa mientras haya fruta y los turnos se dividen en: tarde (4 a 22 horas.), noche (10 a 6 horas.), mañana (6 a 18 horas es un turno de 12 horas)

En algunos lugares, no se han contratado a personas que habían faltado bastante en el año anterior. Las bajas muchas veces se deben a gripes y resfriados, ya que las mujeres trabajan permanentemente en contacto con agua helada, en galpones sin calefacción y durante la temporada invernal con temperaturas que llegan a cero grados centígrados. Los productos químicos y el ácido cítrico les afectan la cara, alrededor de la boca, causando principalmente alergias.

*"...El sábado no se puede faltar, porque dicen que lo hacemos para ir a bailar... si estamos enfermas y llevamos un certificado del dispensario no sirve de nada... Y todas vivimos resfriadas, hasta con neumonías... yo termino contagiando a mis hijos. Hay chicas que van con zapatillas... terminan con los pies helados y mojados; yo uso botas de goma mías y me pongo dos pares de medias... y guantes de lana debajo de los de goma; pero siempre termino mojada porque son guantes muy cortos... Y ahora tengo la boca llena de granitos... no tenemos barbijos, me envuelvo la cara con la bufanda..."*

*(trabajadora de un empaque, 2000)*

**Algunas empresas no proveen a sus empleados más que un par de guantes de goma cortos; las trabajadoras deben tener su gorra, botas o calzado especial para el frío y el agua; y trabajan sin protección. Sus ropas terminan la jornada humedecidas. Los accidentes más frecuentes son en las manos: quebraduras por las cintas transportadoras.**

Finalmente, un tema crítico que tiene relación con la precarización laboral, que se está imponiendo en el ámbito mundial, es qué estrategias son posibles y realistas para garantizar derechos laborales en situaciones de pobreza extrema, de desocupación y de pérdida de conquistas históricas de los trabajadores.

*"...Ellos exigen pero nosotras no podemos exigir o al año siguiente no te toman; por ejemplo: en 1999 hubo un atraso en el pago... y algunos protestaron y se pelearon con el encargado... y este año no les dieron trabajo..."*

*(trabajadora de una planta de empaque, 2000)*

**El público consumidor, principalmente el de los países más ricos, no necesita limones o cualquier otro producto a expensas del medio-ambiente del lugar donde se lo produce, ni de la salud de sus trabajadores.... Es imprescindible que se conozcan los impactos locales -sociales y ambientales- de los productos que se consumen y que se actúe globalmente para eliminarlos....**

**LAS MUJERES RURALES POBRES Y LOS CULTIVOS AGROINDUSTRIALES: EL CASO DE LOS MINIFUNDISTAS DE ALGODÓN EN ARGENTINA**  
**PAR ??????**

El presente estudio se sitúa en la región noroeste de Argentina, en dónde más del 70% del territorio está formado por pequeños predios rurales relacionados con cultivos agroindustriales y ganadería de pequeña escala. Un componente importante de los ingresos de estos agricultores es el trabajo temporal.

Estas agriculturas familiares quedaron marginadas de la modernización del sector agrícola argentino en los últimos 30 años. Las principales producciones dejaron de ser competitivas mientras que, paralelamente, se producía una concentración de los cultivos tradicionales de la región en explotaciones de mayor tamaño y más capitalizadas.

**El caso de la producción algodonera familiar y las mujeres rurales pobres**

a) El subsidio a la producción algodonera minifundista

El subsidio para el minifundista algodonero - la gente lo llama habitualmente "el salario" - surge con la aprobación de la ley 23.107, sancionada por el Congreso de la Nación. Por medio de su artículo 10, esta ley permitió a los productores de algodón acceder a los beneficios de asignaciones familiares, jubilación y obra social.

En diciembre de 1995 caducó esta modalidad de contribución y administración y no fue reemplazada por otra.

Beneficios del subsidio:

La percepción del subsidio algodonero representaba entre un 60 y 70% de los ingresos anuales de estos hogares, el cual era utilizado principalmente en la alimentación de la familia (Walter; 1996).

Una de las consecuencias más importantes del mismo ha sido su contribución a la estabilidad de numerosas familias campesinas pobres:

Así, la permanencia del núcleo familiar en su lugar de residencia tuvo los siguientes efectos directos en la calidad de vida:

- escolarización total de los niños
- disminución del trabajo para las "jefas de hogar" temporales
- sistemas productivos menos frágiles (un mayor equilibrio entre las actividades de autoconsumo y de mercado)
- conversión de los predios en empleos rurales estables
- acceso a una identidad como productor/a agrícola, especialmente para aquellas familias rurales cuyo trabajo como mano de obra temporal era la principal fuente de ingreso. Estos/as trabajadores/as se convirtieron en productores/as minifundistas de algodón.

b) Consecuencias de la eliminación del subsidio

Como consecuencia de la desaparición del subsidio, las agriculturas campesinas dependientes del mismo se hicieron más dependientes, especialmente en las más pobres sin otras alternativas

(alternativas). Cuando se deroga la Ley 23.107, el mercado de trabajo había cambiado substancialmente: las mujeres concurrían mucho más al mismo.

Así, la situación creada es paradójica: es verdad que hay una mayor oferta de trabajo para las mujeres pobres, pero este hecho tiene unas consecuencias directas negativas sobre la calidad de vida de sus familias:

- las actividades de autoconsumo, tradicionalmente responsabilidad femenina, se ven perjudicadas.
- e produce en la unidad familiar un aumento de pasivos con relación a los activos, ya que los hijos de las mujeres emigrantes quedan a cargo de alguna mujer mayor (en general, la abuela).
- se produce una sobrecarga de trabajo doméstico y reproductivo para la mujer que queda en el predio rural
- mayor vulnerabilidad del hogar campesino debido a la presencia de un número mayor de niños.

#### c) Las políticas sociales focalizadas

El paso de políticas sociales universales (como era la Ley 23.107 que alcanzaba al total de familias minifundistas algodoneras) a políticas sociales focalizadas, no ha mejorado la situación de pobreza de las mujeres rurales, al no integrarse un análisis de género en las mismas.

A diferencia del subsidio algodonero, que fue muy positivo para la seguridad alimentaria de las familias, las herramientas gubernamentales que intentan sustituir esta política redistributiva no contemplan a las mujeres como beneficiarias directas y específicas.

Las consecuencias son múltiples:

- Las mujeres aparecen como beneficiarias teóricas en los documentos de los organismos internacionales que financian los programas sociales, pero a la hora de poner en marcha dichos programas, no se tiene en cuenta las desigualdades genéricas.
- Las mujeres no acceden a oportunidades de desarrollo de habilidades y conocimientos: así, no asisten a las actividades de capacitación o de perfeccionamiento porque su ámbito de acción se define culturalmente como un ámbito privado (así, muchas veces no pueden alejarse del hogar) y las instituciones de transferencia no ponen los medios para facilitar su participación.
- Invariablemente es la cabeza masculina quien tiene acceso a la hora de discutir nuevos cultivos, semillas mejoradas, facilidades de crédito, etc., aún en los casos en que las actividades productivas están a cargo de las mujeres.

En conclusión, el hecho de que los proyectos de desarrollo agrícolas ignoren las necesidades de las mujeres, incrementa por un lado la subordinación de las mismas, y por otro, disminuye el impacto de las políticas destinadas a aumentar la producción e ingresos agrícolas y a mejorar la calidad de vida.

## CONFECCIÓN TEXTIL EN NUEVA FRIBURGO, RÍO DE JANEIRO, BRASIL

PAR GRAEIDA RODRIGUEZ DE SER MULHER, CENTRO DE ESTUDOS E AÇÃO DA MULHER URBANA E RURAL. COORDENAÇÃO DO ESTUDO: GRACIELA S. RODRIGUEZ. COLABORAÇÃO NA PESQUISA: SANDRA PINHEIRO - MOEMA GUEDES. ???

### Introducción

Brasil ha firmado la totalidad de las convenciones de Naciones Unidas , y en especial la Plataforma de Beijing. A pesar de ello, se han hecho pocos avances en la aplicación de políticas de género. Según la asociación de mujeres AMB - Articulacao de Mulheres Brasileiras-, que ha realizado el seguimiento de la puesta en marcha de las acciones previstas por la Plataforma de Beijing, los resultados no son muy alentadores.

Este estudio de caso pretende analizar los cambios acaecidos en la región y en la condición de las mujeres por la exportación de productos textiles, en el contexto del proceso de apertura comercial que está viviendo el país.

El sector objeto de análisis es el de la confección de ropa íntima en Nova Friburgo, municipio perteneciente al Estado de Río de Janeiro. Este municipio es el más importante del país en confección de ropa íntima, representando el 30% de la producción nacional.

Se ha calculado que las empresas textiles dan empleo al 25% de la población local, generando unos 20.000 puestos de trabajo directos.

Una gran parte de estas empresas fueron creadas en el comienzo de la década de los años 90. Fue en ese período que empezaron a aplicarse las políticas de ajuste estructural dictadas por el FMI y además se puso en marcha un proceso de reestructuración empresarial que causó el cierre de muchas empresas y el despido de trabajadoras. Muchas de estas trabajadoras, utilizaron la experiencia adquirida y montaron por su cuenta, en sus propias casa, pequeños negocios textiles.

### Situación de las mujeres

Para la realización del estudio, se realizaron entrevistas a varias trabajadoras, la mayoría costureras, contactadas a través del sindicato. En general se trata de mujeres empleadas en talleres de confección formales e informales y también propietarias de talleres de microempresa. También se entrevistó al Sindicato de empresarios

- En las empresas formales, en general, las mujeres ganan sueldos base o piso reconocidos legalmente en el valor equivalente a US\$ 130. Además de esto y dependiendo de factores como antigüedad, productividad y otros, reciben un extra no registrado en la cartera profesional y por lo tanto sin beneficios legales, completando un salario medio de US\$ 195 aproximadamente.
- Los hombres, que trabajan como cortadores de tejidos o mecánicos de manutención de equipamientos, reciben sueldos mayores. También se está empezando a contratar a mujeres para este trabajo.
- Los puestos de control de la producción están ocupados por hombres.
- Casos de acoso sexual y de servicios de difícil ejecución para mujeres embarazadas, suelen ser denunciados al Sindicato pero difícilmente se formalizan por el miedo a la pérdida del empleo.

- El Sindicato está formado por 7 miembros: 4 hombres y 3 mujeres.
- La mayor parte de las empresas , son pequeñas y medias considerando el número de empleado/as. Las que emplean entre 11 a 20 trabajadoras son 37%, y entre 21 y 30 empleadas se encuentra un 20%. Entre las empresas informales ( sin registro) la enorme mayoría cuenta con un número que puede variar entre 2 a 10 empleadas, en su casi totalidad mujeres costureras.
- La productividad en las empresas presenta niveles muy variables, entre 500 y hasta 2500 piezas producidas mensualmente por trabajador/a.
- Solamente en un 13% de las empresas analizadas, las costureras tienen alguna forma de entrenamiento; 87% se basan en la experiencia anterior o en el aprendizaje del día a día.
- Se contrata a trabajadoras domiciliarias para algunos trabajos, por ejemplo en el caso de los accesorios que adornan las piezas de ropa íntima, se remunera la fabricación de los mismos en USD 0,40 centavos (los cien). Muchas veces las confecciones cortan el tejido y entregan a las profesionales que poseen maquinaria propia, para armar y coser las piezas en su domicilio, modalidad ésta, ampliamente difundida.
- Actualmente, el comercio de exportación tiene una participación no significativa en la comercialización de ropa íntima. Solamente 0,8% de la producción del polo Friburguense es exportada, mientras tanto Nova Friburgo muestra una producción por sobre la media nacional, ya que 2,6% de las piezas producidas en la región están siendo enviadas al mercado externo.
- Las empresas consultadas en relación a su capacidad de exportar, 57,1% sienten dificultades en identificar mercados, 66,7% encuentra obstáculos para negociar con clientes en el exterior, para 71,4% el desconocimiento de las exigencias burocráticas es uno de los mayores problemas, y la falta de conocimiento sobre la legislación específica para exportar fue mencionada por 79,4% de los/as entrevistados/as.
- La mayoría de las mujeres empresarias demuestran interés en la exportación de sus productos, pero mencionan grandes dificultades para acceder a los procedimientos burocráticos y el acceso a mercados con calidad y diseños adecuados, expresando la necesidad de capacitación para aprovechar los beneficios de estas oportunidades.
- El sindicato de trabajadoras visualiza posibilidades de negociaciones más productivas en la medida en que los acuerdos comerciales marco, contemplen cláusulas y mecanismos que garanticen mejoras salariales y de beneficios en general, partiendo del reconocimiento de las actuales desigualdades sociales y especialmente salariales entre los países que realizan los intercambios comerciales.
- Este estudio de caso nos permite visibilizar la situación de una industria creada, mantenida y dirigida por mujeres, una floreciente "industria femenina".
- Precisamos valorizar este tipo de nuevas experiencias , tanto del punto de vista de las capacitaciones a ser realizadas hasta los efectos de propaganda que esto puede significar.
- Reflexionando específicamente sobre casos como este, podemos ir definiendo caminos que puedan facilitar una inserción beneficiosa en el comercio internacional para las mujeres , que sabemos vienen siendo impactadas en muchos casos de forma perversa con la creación de subempleos y condiciones de trabajo degradantes.

## LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL SECTOR SERVICIOS EN LOS TRATADOS COMERCIALES DEL MERCOSUR Y LA UE: EL CASO DE CIUDAD DEL ESTE, PARAGUAY

PAR GRAZIELLA CORVALÁN

### Introducción

Estudio de Caso: Ciudad del Este, por su peculiar desarrollo socioeconómico y cultural, es un ejemplo ilustrativo de las relaciones de género en el mercado de trabajo, así como del impacto del proceso de integración regional política y económica del MERCOSUR.

El objetivo principal del estudio es analizar la condición del 29.3% de mujeres en C. del Este que trabajan en servicios personales. Este estudio pretende ser un ejemplo de las desigualdades de género en la frontera paraguayo brasileña e ilustrar en qué medida los futuros acuerdos y tratados comerciales del MERCOSUR van a afectar la vida de las mujeres.

Lamentablemente, en el Paraguay, no se cuenta con estudios actuales sobre la participación de la mujer en el mercado de trabajo en las áreas rurales y menos aún respecto a las potencialidades y riesgos de dicha participación en el MERCOSUR. En general, la perspectiva de género y el MERCOSUR se resalta en artículos cortos publicados en revistas periódicas de divulgación de estudios sobre temas sociales (ACCION y Población y Desarrollo).

### Ciudad del Este

Para entender el funcionamiento socioeconómico de Ciudad del Este, es preciso indicar que existen dos economías bien diferenciadas aunque muy entrelazadas entre sí: el microcentro y el **mercado de abasto**. La primera utiliza otra lengua, otra moneda y otra mercancía, destinada a la sociedad de consumo, conocida como **turismo de compra** y factor principal del empleo y trabajo de las mujeres. El microcentro está en crisis, además de la ya existente y creciente crisis social y económica local y nacional.

La crisis se traduce en el aumento del mercado informal de trabajo formado por cambistas, taxistas y los llamados **mesiteros** que son vendedores ambulantes, hombres, mujeres y niños / as. Estos ocupan las calles y veredas con sus mesas y puestos de venta, se instalan en la zona comercial del microcentro de la ciudad y contribuyen a aumentar la imagen de pobreza y deterioro urbano, que ya existe debido a la migración proveniente de las áreas campesinas paraguayas, atraídas por la antigua fama de bonanza de Ciudad del Este.

En este contexto, no se puede afirmar que se estén respetando los derechos de la mujer:

- predomina la mano de obra femenina muy joven, 14,4% entre 10 y 14 años de edad. Estas casi niñas, están expuestas a las diferentes formas de violencia, especialmente del acoso sexual en un medio habitado por una diversidad de nacionalidades (árabes, turcos, orientales, brasileños, etc.)
- las empresas de servicios las prefieren jóvenes y atractivas para el empleo en bancos, financieras, seguros, inmobiliarias, empresas de transportes, hoteles, en las tiendas de artículos de extra zona, almacenes y otras...
- proliferación de la prostitución femenina debido fundamentalmente a la pobreza

**Situación de las mujeres en el mercado del trabajo:**



La **ocupación principal** de las mujeres en Ciudad del Este se desarrolla en el ramo del comercio, como vendedoras (53,5%), seguido por trabajos en servicios personales y afines (29,3%). Las mujeres que realizan estas tareas se caracterizan por un muy bajo nivel educativo y por un alto nivel de analfabetismo funcional.

La mayoría de las mujeres que trabajan por cuenta propia en el área del comercio se hallan en el mercado informal, situación que implica un alto nivel de inseguridad e irregularidad en términos de ingresos y coberturas sociales.

Lo mismo puede decirse de las mujeres que trabajan como empleadas en el sector comercial y sobre todo en el empleo doméstico, expuestas a la explotación, fundamentalmente debido a que desconocen sus derechos y a que la mayoría de las veces no tienen protección social y/o laboral.

Finalmente, la gran incógnita es el papel de la mujer en la industria maquiladora, sobre la que no existe información, aunque ya se haya promulgado la Ley de la Maquila. Sería conveniente plantear si la industria maquiladora pudiese ser para las mujeres una alternativa de empleo al sector informal de la economía.

#### **Desigualdad entre hombre y mujeres:**

En Ciudad del Este las mujeres tienen un marcado ingreso inferior al de los hombres. El ingreso promedio de éstos es de 306,00 US \$ , mientras que las mujeres tienen un ingreso total promedio de 171,00 US \$.

Tanto las mujeres como los hombres tienen niveles educativos similares, aunque en los últimos años se observa un mayor nivel educativo para las mujeres en la educación superior. Por el contrario, la participación femenina suele ser inferior en las carreras técnicas.

#### **Conclusiones**

Se necesita una mayor sensibilidad hacia la perspectiva de género en todos los niveles del sector comercial, industrial y de servicios.

De la misma manera, hay que diseñar e implementar una Política nacional de Igualdad de Oportunidades y Trato en el empleo, orientada a un cambio cualitativo en las relaciones laborales entre los sexos basada en el consenso entre el Estado y los/as actores/as del mercado de trabajo.

Afin de lograr dichos objetivos, deberían de ponerse en marcha algunas medidas como por ejemplo:

- creación de juntas de vigilancia
- seguimiento y evaluación de la política de igualdad
- puesta en marcha de un proceso de sensibilización de hombre y mujeres afin de fomentar su participación en las políticas y tratados que conciernen al MERCOSUR
- creación de colectivos de mujeres de diferentes clases sociales en las áreas fronterizas para que se conviertan en activas y constantes propulsoras de la presencia femenina en las negociaciones donde ellas puedan ser protagonistas, todo esto a partir de un sistema de información y comunicación en las lenguas oficiales del Paraguay: guaraní y español

Finalmente, planteamos el interrogante de si la inclusión de la mujer en el mercado laboral significará una mayor discriminación y/o exclusión para el sector femenino.

## EL TRABAJO FEMENINO EN LA INDUSTRIA LÁCTEA EN URUGUAY

PAR BEATRIZ LOVESIO GILARDONI

### I. Introducción

El objetivo fundamental de este estudio, realizado en Uruguay, consiste en conocer y analizar la evolución de las desigualdades de género en dos empresas del sector lácteo en el nuevo contexto creado por el acuerdo MERCOSUR.

En este marco, y como consecuencia del desarrollo de estrategias de reconversión, la industria láctea ha pasado por un proceso caracterizado por nuevas formas de organización laboral. El estudio pretende analizar las consecuencias de la nueva división del trabajo para las relaciones entre hombre y mujeres así como las oportunidades laborales para unos y otros.

*"Cuanto más profundas han sido en una sociedad las transformaciones de la estructura productiva y cuanto mayor la incorporación de tecnologías de frontera (tanto en equipos, bienes físicos y procesos, como en las tecnologías blandas de gestión), mayores han sido los impactos sobre el empleo". (PNUD, 1999)<sup>24</sup>*

### II. El caso de la industria láctea

La producción de lácteos y derivados es una de las agroindustrias alimentarias más importantes del MERCOSUR<sup>25</sup> produciendo más de 28.000 millones de litros / año, lo que representa cerca del 5% de la producción mundial y casi las tres cuartas partes de la producción sudamericana.

#### Algunas características del mercado de trabajo

*Entre 1994 y 1997... 571 empresas dejaron de tener actividad industrial, las que dieron cuenta de la mitad de los puestos de trabajo perdidos... Ese proceso de reducción en el número de empresas incluye a ramas que han logrado insertarse exitosamente en el nuevo marco de competencia, como la láctea. Las ventas de la principal empresa de ese sector aumentaron 29% entre 1990 y 1997, lapso en que se redujo 22% el personal fabril y 21% el número de productores remitentes a la misma (la gran mayoría de ellos pequeños) (Buxedas et al., 1999, p.13).<sup>26</sup>*

La región estudiada se caracteriza por una alta incorporación de las mujeres al mercado del empleo debido a la reconversión industrial. En la década de los noventa, mientras que la tasa de participación en el mercado laboral de los hombres se estanca, la de las mujeres aumenta.

Este aumento se justifica por la nueva estructura de la producción, en donde se combinan sectores "modernos" con sectores tradicionales que requieren mano de obra femenina, así como por la búsqueda de competitividad a través de la disminución de los costos de la mano de obra.

Seguidamente analizaremos las consecuencias de esta nueva situación:

#### Las trabajadoras de la industria láctea: estudio (de) del caso

El estudio realizado analiza la situación de la mano de obra femenina y masculina en dos empresas industriales del sector lácteo de Uruguay y Río Grande do Sul (Brasil), en el periodo 1991-1997.

Se ha analizado la incidencia de las estrategias empresariales en la división del trabajo y en la gestión de la mano de obra, y el impacto de las mismas en las igualdades-desigualdades de género.

**Observaciones sobre género:**

1. La política de reorganización industrial realizada no ha integrado un análisis de género previo: es decir que las repercusiones cuantitativas y cualitativas de los cambios introducidos, así como los efectos sobre los trabajadores mujeres y hombres no se han tenido en cuenta.
2. Se ha observado que -en las plantas estudiadas- los cambios están alterando la tradicional segregación sexual de la mano de obra y que, en general, las consecuencias de dicha alteración para la mano de obra femenina no son muy favorables.
3. Se ha observado una agudización de las desigualdades de género que podríamos explicar de la siguiente manera:

**Persiste la división tradicional del trabajo:**

En el marco del nuevo proceso productivo, las empresas han introducido parámetros de flexibilidad, eficacia y calidad así como la reorganización de sus actividades. Esta reorganización ha supuesto una redistribución de las tareas, que se ha realizado en función de las habilidades y calificaciones de los trabajadores.

La redistribución se ha fundamentado en la tradicional división del trabajo, que atribuye una serie de habilidades profesionales a las mujeres y otras distintas a los hombres:

- así, los hombres son considerados más polivalentes y por lo tanto con mayores posibilidades de movilidad profesional
- las mujeres se consideran más limitadas debido a:
  - Una serie de características personales consideradas inherentes como pueden ser, por ejemplo, las obligaciones familiares.
  - La incorporación de máquinas que requieren mayor esfuerzo físico y mayores conocimientos técnicos. Sin embargo, Lobo (1986) recuerda que lo paradójico en esta división es que ambas cualidades -tanto fuerza, cuanto delicadeza- pueden ser cultivadas y no sólo formalmente adquiridas.

**Consecuencias para las mujeres:**

- Se da prioridad a la mano de obra masculina
- Mayores oportunidades de desarrollo profesional para los hombres, en detrimento de las mujeres
- Imposibilidad por parte de las mujeres de acceder a determinados puesto de trabajo.
- Desplazamiento de las mujeres a tareas de servicios generales o de apoyo a la producción
- Disminución del personal obrero en las plantas estudiadas

### III . Conclusión

Abramo (1996)<sup>28</sup> menciona que la tendencia a la masculinización de puestos laborales ya fue observada para Argentina y Brasil por otras autoras (Hirata, Husson y Roldán, 1995), señalándose que "en la medida en que la empresa adopta formas de organización del trabajo que requieren polivalencia funcional de un determinado nivel técnico que las mujeres no poseen, estas pierden sus antiguas "ventajas comparativas" (o sea la eficiencia y productividad en determinadas tareas manuales que exigen precisión y destreza) y tienden a ser reemplazadas por los hombres en las etapas más modernizadas del proceso productivo".

En síntesis, se concluye que en los casos estudiados, la revalorización de la mano de obra ha incrementado la segregación ocupacional de género así como la "vulnerabilidad" de la mano de obra femenina. En consecuencia, la situación social y laboral de las mujeres no ha mejorado substantivamente.

Parecía que gracias a los nuevos modelos de organización y gestión, las relaciones de desigualdad entre los géneros iban a desdibujarse. Sin embargo, ha sucedido lo contrario: ha surgido una nueva forma de segregación que, convierte en "competitiva" a la mano de obra masculina y limita las posibilidades laborales de la mujer.

La expectativa de una práctica laboral menos discriminatoria y de igualdad de oportunidades laborales para las mujeres se enfrenta a un nuevo desafío: las mujeres no están conquistando nuevos puestos de trabajo y paradójicamente los hombres han empezado a ocupar áreas tradicionalmente femeninas, lo que podría estar conduciendo a una exclusión por inclusión.

A esto añadiremos que la segregación de la mano de obra basada en el "sexo" de cada tarea no es el único factor responsable de las desigualdades de género.

# Presentación de las ONG que coordinan este proyecto

---

## CISCSA-GEM

Constituida en Argentina en 1984, con el retorno de la Democracia, surge por mandato de la Asociación Latinoamericana para la Promoción del Hábitat. Desde su inicio tiene un fuerte componente de trabajo en temas relativos a Género – Mujeres. Todas las áreas temáticas son transversalizadas por esta perspectiva. En 1986 se conforma el Grupo de Estudios de Mujer – GEM -, el cual produce una serie de estudios y trabajos a nivel regional, sub-regional y nacional; creciendo en capacidad analítica, propositiva y de acciones, tanto a nivel de Argentina, como a nivel de la región.

CISCSA es una de las instituciones convocantes a la creación del ESIPP, Equipo de Seguimiento e Investigación de Políticas Públicas, en Argentina. CISCSA – GEM, en el compromiso de fortalecer los procesos de Capacitación, Transferencia e Investigación, y aumentar la capacidad de cabildeo, impacto en las políticas públicas, así como en diversas campañas para abogar por el avance de los derechos de la mujer, participa y aporta al desarrollo de articulaciones a nivel nacional, regional e internacional.

*Dirección : Córdoba, Argentina. 9 de Julio 2482. Córdoba - Argentina*

*Tel y Fax +54-351.4891313;*

*E mail: gem@agora.com.ar,*

*Web site: www.redmujer.org.ar*

## Grupo de Educación Popular con Mujeres - GEM

El Grupo de Educación Popular con Mujeres, A.C. (GEM) es una organización sin fines de lucro que surgió en 1986, cuya meta principal es contribuir a mejorar las condiciones de vida de las mujeres. GEM ha venido participando en varias iniciativas relacionadas a los efectos de las políticas de comercio en las mujeres. GEM es parte del grupo "Ciudadan@s de México ante los Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea," el cual se formó en 1997 para dar seguimiento e influir en las negociaciones del acuerdo comercial entre México y la Unión Europea. GEM se encargó de la mesa de género del grupo, la cual construyó propuestas para la incorporación de la perspectiva de género dentro del Acuerdo. Asimismo, GEM es miembro de la Red Internacional de Género y Comercio (IGTN), que fue formada en 1999 y busca incorporar una perspectiva de género dentro de las políticas de comercio, por medio de la investigación, la incidencia y la alfabetización de las mujeres en el tema y tiene su punto focal de acción el seguimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Para la región latinoamericana, GEM está encargado del área de alfabetización de las mujeres.

*Dirección : Cerrada de Tochtli, N° 10, Santo Domingo, Coyoacán, 04369, México, D.F.*

*Tel : +52-5-6190935 – Fax : +52-5-6195676*

*Email : gem@laneta.apc.org*

## Network Women in Development Europe – WIDE

WIDE es una red Europea de especialistas en cuestiones de género así como de mujeres activas en las organizaciones no gubernamentales de desarrollo y de derechos humanos. La visión de WIDE es de luchar por un mundo basado en la igualdad de género que garantice la equivalencia en términos de derechos, beneficios, obligaciones y oportunidades para mujeres y hombres. WIDE lleva varios años trabajando en temas económicos desde una perspectiva de género. Ha tratado entre otras cosas de replantear algunas de las cuestiones y premisas que ha propuesto el modelo neo-liberal y examinar críticamente conceptos como libre mercado, nuevos modelos de trabajo, democracia económica, etc.

WIDE también ha sido y sigue siendo activa en el trabajo de cabildeo entre las instituciones europeas y la OMC dentro del marco de sus alianzas con las redes y organizaciones europeas e internacionales.

WIDE también es miembro de la Red Internacional de Género y Comercio (IGTN) y para la región europea, WIDE está encargada del área de alfabetización económica.

*Dirección : 70-72, Rue du Commerce 1040 Brussels, Belgium*

*Tel. +32.2.545.90.70 Fax +32.2.512.73.42*

*Email: wide@gn.apc.org*

*Web site: http://www.eurosur.org/wide*