

GLOBAL ISSUE PAPERS



NO.32 | AUGUST 2007 | VERSION
ESPAÑOL

Las relaciones de Género en el marco del TLC Unión Europea México: Hacia la construcción de una propuesta metodológica para un análisis de caso

Rebeca Salazar

 HEINRICH
BÖLL
STIFTUNG

Esta publicación fue hecha a través del apoyo financiero de la Comunidad Europea. Las opiniones expresadas dentro, representan la opinión de la autora y no representan la opinión oficial de la Comunidad Europea.

La publicación fue elaborada dentro del marco del proyecto de cooperación “Handel-Entwicklung-Menschenrechte” de la Fundación Heinrich Böll (fhb), el Forshungs und Dokumentationszentrum Chile Lateinamerika (FDCL) y el Transnational Institute (TNI).
Más información en:

<http://www.handel-entwicklung-menschenrechte.org>



<http://www.fdcl-berlin.de>



<http://www.boell.de>



<http://www.tni.org>



<http://www.boell-latinoamerica.org>

Global Issue Papers, No. 32:

Las relaciones de género en el marco del TLCUEM:

Hacia la construcción de una propuesta metodológica para un análisis de caso

Publicado por la Fundación Heinrich Böll

© Heinrich Böll Foundation 2007

Todos los derechos reservados

El siguiente documento no representa necesariamente los puntos de vista de la Fundación Heinrich Böll.

Heinrich-Böll-Stiftung, Hackesche Höfe, Rosenthaler Str. 40/41, D-10178 Berlin

Tel: ++49/30/285340; fax: ++49/30/28534109

Contenido:

4	Presentación
5	Introducción
6	1. Marco conceptual.
6	1.1. La categoría de género
7	1.2. Los principios de la organización social basada en el género
11	1.3. La globalización y el libre comercio
14	2. Marco de referencia
14	2.1. El libre comercio desde la perspectiva de género
19	2.2. Principales aportes y retos que plantea la perspectiva de género a la teoría económica convencional
23	3. Los tratados de libre comercio
24	3.1. Los TLC en el contexto nacional
41	3.2. Los objetivos y contenidos del TLCUEM
46	3.3. Aspectos jurídicos
50	4. Propuesta metodológica general
52	4.1 Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género
61	4.2. Comentarios finales
63	5. Bibliografía
67	6. Anexos
68	6.1 Cuadros estadísticos
86	6.2 Glosarios de términos
87	6.2.1. Comercio
90	6.2.2. Género

Presentación

Este documento forma parte del programa de Economía y Género de la Fundación Heinrich Böll, oficina regional México, Centroamérica y El Caribe y se realiza en el marco del objetivo que se propone “desarrollar metodologías de análisis de las políticas económicas nacionales e internacionales desde el enfoque de género y propiciar espacios de difusión y discusión de dichas metodologías”. La investigación tiene como antecedente el estudio “Los impactos de género de las políticas comerciales: avances y desafíos para la investigación y la acción” realizado por Alma Espino y Verónica Amarante en el año 2003.

INTRODUCCIÓN

Desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 se ha producido en México y América Latina una abundante literatura sobre el impacto de las políticas de liberalización comercial y de los acuerdos comerciales en la evolución de la economía y en las condiciones de vida de la población. Los análisis críticos realizados en universidades, centros académicos, organizaciones no gubernamentales y organizaciones sociales llegan a conclusiones contundentes: los acuerdos comerciales no se han constituido en instrumentos para el desarrollo de los países, no han contribuido crecimiento económico, al bienestar de la población ni mucho menos a la equidad social.

Entre los enfoques críticos ocupan un lugar central los estudios que enfatizan la situación de las mujeres y de las relaciones entre mujeres y hombres tomando el género como categoría de análisis y como herramienta que permite traer a la superficie una parte de la realidad que al no ser observada permanece invisible en la mayor parte de los estudios, tanto oficiales como críticos, sobre la liberalización y los tratados de libre comercio. Los trabajos realizados por las economistas feministas cuestionan la idea, muy extendida, de que las políticas económicas y comerciales son neutrales al género y, por lo tanto, sus efectos también lo son. Los estudios realizados explican y muestran la desigualdad entre mujeres y hombres que da lugar a un acceso diferenciado a los recursos, a las oportunidades de desarrollo, a la toma de decisiones y, en última instancia, al poder; por consiguiente, la formulación de políticas y su impacto, no es neutral. Los análisis sobre la liberalización comercial y financiera y los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género llaman la atención sobre la necesidad de considerar los aspectos no económicos que están involucrados en la puesta en marcha de los tratados de libre comercio y en las diferencias y desigualdades sociales, en particular las existentes entre mujeres y hombres.

El estudio que aquí se presenta aporta herramientas metodológicas para el análisis de los tratados de libre comercio (TLC) desde la perspectiva de género y responde a la necesidad de hacer visibles las consecuencias diferenciadas para mujeres y hombres de las medidas adoptadas por los países bajo el amparo las políticas de liberalización comercial, de revelar los aportes de las mujeres a la economía y evaluar las oportunidades y riesgos que el funcionamiento de dichos acuerdos representa para las mujeres. El objetivo de una metodología de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género es proporcionar herramientas que doten de argumentos a las redes y organizaciones, de mujeres y mixtas, que buscan activamente incidir ya sea en los procesos de negociación de los TLC que se encuentran en esta etapa, o que se plantean el monitoreo del los TLC que ya se encuentran en funcionamiento en los países de América Latina.

En años recientes los temas económicos han cobrado importancia en las investigaciones, las discusiones y los intereses de los movimientos de mujeres. Este estudio pretende responder a la necesidad de difundir la información y análisis que interesen a las mujeres y apoyen su participación en las negociaciones y en la implementación de los TLC y el análisis de su impacto. De igual manera, busca ser un respaldo para el análisis de género no sólo de los grupos de mujeres sino también de organizaciones y redes de los movimientos sociales mixtos, ya que hasta la fecha prevalece el tratamiento de los temas relacionados con la equidad de género en espacios, tiempos y ámbitos segregados.

El interés de hacer un aporte al análisis desde la perspectiva de género se orienta a contribuir a la formulación de propuestas alternativas de desarrollo que coloquen en el centro la equidad de género como componente insoslayable de la equidad social.

1. Marco Conceptual

Las políticas comerciales y los tratados de libre comercio responden a una lógica global que se implementa y tiene sus primeros efectos en el nivel local, por lo que su impacto se expresa de manera directa en la vida cotidiana de las personas. A pesar de que muchos gobiernos han firmado compromisos y convenios internacionales en los que se comprometen a tomar medida tendientes a combatir la discriminación y a propiciar la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres; la formulación, implementación y evaluación de las políticas públicas generalmente se realiza sin considerar las asimetrías que prevalecen entre mujeres y hombres en nuestras sociedades. Los tratados de libre comercio se centran en los aspectos comerciales de las relaciones entre los países firmantes, sin tomar en cuenta el ámbito social y cultural en que se llevan a cabo. Menos aún incluyen la perspectiva de género.

1.1. La categoría de género

Se desarrolla a raíz los debates –intensificados en los años sesenta- e investigaciones de los grupos de mujeres feministas que hicieron visibles las desigualdades prevalecientes entre mujeres y hombres e iniciaron una vasta producción teórica respecto al origen de tal situación. Es justamente en este marco de búsqueda de explicaciones, que se generan las interrogantes que han orientado el debate: ¿Hasta qué punto los comportamientos femeninos y masculinos dependen de la biología y qué tanto son el resultado de un aprendizaje social? ¿Por qué la diferencia sexual implica desigualdad social y cómo ocurre este proceso?

La reflexión y estudios para dar respuesta a estas interrogantes fueron abordados desde entonces a partir de un nuevo marco de pensamiento o una nueva visión de la realidad, que tiene como base la categoría de género. Ésta remite a los valores, creencias, interpretaciones y prácticas que las sociedades crean en torno a las diferencias biológicas entre los sexos y analiza cómo éstas se toman como base para clasificar a las personas y asignarles diferentes características, comportamientos, actividades y jerarquías según el sexo al que pertenecen. La categoría se utiliza para analizar los mecanismos a través de los cuales el sistema social genera y reproduce dichas ideas y creencias y las relaciones de asimetría y desigualdad entre mujeres y hombres.

Las realidades de mujeres y hombres son distintas como resultado de las diferencias biológicas¹ y sociales. La categoría remite a un sistema de valores, creencias, interpretaciones y prácticas que construyen las sociedades sobre las diferencias biológicas y a la organización social que crea y reproduce relaciones de asimetría y desigualdad entre mujeres y hombres. El género es uno de los más determinantes principios organizadores de

¹ Estas diferencias son innegables. Es importante mencionar la necesidad de profundizar en el estudio sobre la influencia de la biología en las diferencias entre mujeres y hombres a objeto de establecer su real dimensión frente a la tendencia a sobrevalorar lo social-construido de dichas diferencias. Esta es aún una tarea pendiente del feminismo.

la sociedad² ordena las relaciones sociales sobre la base de determinadas prácticas, símbolos, normas, instituciones, etc.; y las jerarquiza. El mayor valor social de las características y actividades de los hombres, ha dado lugar a una organización social y a un sistema de relaciones en el cual las mujeres se encuentran en posición de desventaja en el acceso a los recursos, las oportunidades, a la toma de decisiones y al poder en todos los ámbitos.

Cada sociedad y cada momento histórico tiene una forma particular no sólo de entender las diferencias entre hombres y mujeres, sino también de organizar las relaciones entre los géneros. El rasgo común es una situación de desigualdad que desfavorece principalmente a las mujeres, por esta razón es que el énfasis de los estudios, análisis y acciones se centra en ellas³. A esto se debe que cuando se habla de género se tienda a identificar, erróneamente, este vocablo con el de mujer. Sin embargo es importante aclarar que, tal como aquí se ha definido esta categoría, se refiere a las relaciones entre hombres y mujeres caracterizadas por la asimetría de poder.

1.2. Los principios de la organización social basada en el género

En las sociedades persisten dos principios de organización social que regulan las relaciones entre mujeres y hombres y que deben ser explicitados en el análisis de género porque constituyen la base de las desigualdades, uno se ubica en lo cultural y se refiere menor valoración social de 'lo femenino' frente a 'lo masculino' en la economía, la política, el trabajo, la educación, etc. En este ámbito se ubica la socialización de las personas, y la aplicación de normas de comportamiento. El otro principio es la división sexual del trabajo.

La aplicación de diferente valor, jerarquías y normas para mujeres y hombres.

Los seres recién nacidos, clasificados como hembras y varones, se van tornando diferentes y se convierten en mujeres y hombres que ocupan los lugares y responsabilidades que se esperan de ellas y ellos mediante un proceso de socialización. Éste se refiere al aprendizaje sobre lo que se considera masculino y femenino con base en criterios que son transmitidos socialmente y que están relacionados con la apariencia, la forma de vestir, la manera de comportarse y de relacionarse con los demás, las actividades que se realizan o las actitudes de las personas en situaciones de poder y autoridad. Los atributos y características de género se desarrollan por influencia de las relaciones familiares, sociales, económicas y políticas de todo tipo en donde se mueven las personas. Se generan a través de la educación, los juegos, los castigos y premios, las imágenes en los medios de comunicación, etc.

La socialización de género va delimitando las experiencias a las que se tiene acceso según se pertenezca al sexo femenino o al masculino y define las conductas diferenciadas (roles). Esta socialización también determina las imágenes que se tienen de las mujeres y los hombres (estereotipos).

² Otro principio organizador basado en la clasificación corporal es el racial. Tanto el género como la raza y la clase -si bien ésta constituye un sistema de "clasificación" sobre bases distintas- constituyen tres ejes sobre los que se construyen las desigualdades.

³ □ Sólo muy recientemente se han comenzado analizar las desventajas que también para los hombres acarrea la organización genérica del mundo, particularmente en lo que toca al proceso de adquisición de la identidad masculina y al rol de proveedores que la sociedad les asigna.

Las normas de comportamiento se refieren a las reglas y lineamientos de lo que se considera una conducta adecuada para mujeres y otra para los hombres. Esos lineamientos y reglas sobre las conductas que se espera de unos y otras, son las normas sexuales. Éstas varían de un país a otro, de una sociedad a otra y de una época a otra, sin embargo todas tienen dos rasgos comunes: la conducta adecuada para los hombres y la idea de masculinidad está relacionada con las actividades que desempeña y con el ejercicio de poder y autoridad. En el caso de las mujeres, se considera apropiada la conducta que muestre su compromiso con las labores que se cree que le corresponden a ella como la dedicación al hogar, los hijos, la familia, y que muestren una actitud solícita hacia los hombres; su feminidad está asociada a su relación con los otros más que a las actividades que desempeña. Las normas sexuales se basan, a su vez, en los estereotipos sexuales, es decir en las creencias y percepciones sobre las características diferentes de hombres y mujeres que se expresan distintas cualidades, aptitudes y actitudes.

Con base en las identidades y las normas y reglas sociales se establecen comportamientos y actividades diferenciadas para mujeres y hombres, lo que da lugar a otro principio de la organización social basada en el género.

La división sexual del trabajo.

Ésta se organiza bajo el supuesto de que las mujeres y los hombres tienen ciertas destrezas y habilidades “naturales”. Si bien las mujeres participan en proporción importante en el mercado laboral y son también proveedoras del hogar “Las normas de trabajo y de funcionamiento social están reguladas por la idea de que los hombres generan ingresos y las mujeres ocupan su tiempo principalmente en las tareas del hogar y la reproducción familiar.”⁴ Esta división del trabajo opera en diferentes ámbitos, centralmente en los espacios reproductivo, productivo y el espacio de gestión colectiva y participación en los espacios públicos.

El ámbito reproductivo se refiere al espacio doméstico en el que repone y desarrolla el potencial de trabajo de las personas para lograr la sobrevivencia y se da respuesta a las necesidades afectivas, de cuidado y sentido de pertenencia, así como de socialización y educación de las niñas y niños. En el espacio doméstico se producen bienes y servicios que no tienen un valor en el mercado pero que cubren estas necesidades, este es el trabajo reproductivo, que consiste fundamentalmente todas en las actividades domésticas (aseo del hogar, preparación de comida, lavado y planchado de ropa, etc.) y el cuidado de la salud y alimentación de las y los integrantes del hogar (niñas, niños, ancianos, enfermos, otros adultos). Su responsabilidad es asignada socialmente a las mujeres de manera no remunerada y por tanto no es considerada como trabajo, ni contabilizada como tal en los cálculos de las cuentas nacionales. La creencia de que las mujeres no sostienen económicamente el hogar porque no reciben un pago, conduce a que se piense que las mantiene el esposo o la pareja y este hecho sostiene los vínculos de dependencia y subordinación al depender de los recursos económicos que el hombre determina llevar a la casa.

Dado que no se reconoce que el trabajo reproductivo genera valor económico, a las mujeres no se les considera con derecho a ser dueñas de los bienes y recursos que se compran con dinero en la familia, ni a participar en decisiones vinculadas a la propiedad de la tierra, de

⁴ Gálvez, Thelma. Aspectos económicos de la equidad de género. Serie Mujer y Desarrollo N° 35, CEPAL, Naciones Unidas. Santiago de Chile, junio de 2001. (p. 13)

la casa y de los recursos para la producción. La división sexual del trabajo en el ámbito doméstico o reproductivo da lugar a jerarquías entre los miembros de la familia y a un acceso diferenciado a los recursos, al dinero, al tiempo y a la toma de decisiones, lo que origina un cuadro de desigualdad en este nivel.

El ámbito productivo se refiere al mercado de trabajo en el que se llevan a cabo las actividades que producen bienes o servicios para su venta en el mercado, por lo que se les asigna un valor y un precio. Se considera trabajo productivo a las actividades que generan ingresos, ya sea mediante remuneraciones (sueldo o salario) o a través de la obtención de utilidades. En nuestra sociedad, se asigna el trabajo productivo a los hombres para que cumplan con su rol de proveedores, lo que implica conseguir los recursos fuera del ámbito privado para mantener a su familia y resolver sus necesidades. La incorporación creciente de las mujeres al mercado laboral es un hecho innegable, sin embargo aún se sigue considerando como una actividad complementaria a sus obligaciones domésticas. La responsabilidad casi exclusiva que se asigna a las mujeres en la realización del trabajo doméstico, dificulta su inserción en el mercado laboral y determina su ubicación en condiciones más precarias, con ingresos menores que los hombres y con insuficientes apoyos para el cuidado de niños y niñas. Las mujeres que realizan trabajos remunerados asumen una doble jornada de trabajo, que se convierte en triple para aquellas que trabajan además en la comunidad.

En el ámbito de la gestión colectiva y participación en los espacios públicos, se llevan a cabo actividades, orientadas a asegurar la defensa y mejora de las condiciones de vida y de las organizaciones. El trabajo en esta esfera se refiere a las actividades ya sea en comités o agrupaciones de carácter social o político que implican dedicación de tiempo y recursos por parte de quienes las integran. Las investigaciones sobre cómo viven y qué hacen las mujeres en sus comunidades, en las ciudades y en el campo, han mostrado una realidad que permaneció oculta durante mucho tiempo: las enormes cargas de trabajo que tienen las mujeres, no contabilizadas ni reconocidas, así como la calidad de su aporte al desarrollo y los impactos de las modificaciones en el medio ambiente sobre su calidad de vida y formas de sobrevivencia.

Mujeres y hombres realizan acuerdos, arreglos y combinan diversas actividades que dan por resultado una organización familiar que garantiza la reproducción social, en el ámbito doméstico y en el colectivo, y la producción económica, en el mercado. Los tres espacios están estrechamente vinculados y en todos se manifiesta una división sexual del trabajo.

El enfoque de género es una visión de la realidad que muestra una parte de ella que permanece oculta y concreta la posibilidad de reconstruirla a partir métodos y herramientas que “operacionalizan” la categoría de género y define los *observables* de dicha realidad. Desde esta perspectiva la categoría tiene una dimensión analítica. El análisis de género toma en cuenta las diferencias sociales, económicas, políticas y culturales entre mujeres y hombres e identifica cómo las políticas, leyes, programas, proyectos o acciones afectan a mujeres y hombres diferenciadamente. Este análisis pone en evidencia las jerarquías sociales que se construyen a partir de las diferencias y que dan lugar a un acceso desigual a la riqueza, el poder y el prestigio social entre mujeres y hombres. El análisis de género busca explicaciones que fundamentan la toma de decisiones y las acciones a realizar para el logro de la igualdad.

Es frecuente que se piense que es posible realizar análisis neutrales debido a la creencia de que las personas son iguales y en consecuencia, es lógico dar un trato igual a todos.

El análisis de género se orienta a mostrar que la división sexual del trabajo y los estereotipos de género que prevalecen en las ideas, creencias y normas y de comportamiento, determinan la participación diferenciada de

Nota metodológica: El análisis de un TLC se inicia haciendo explícitos los conceptos que serán utilizados a lo largo del estudio. Los conceptos se *operacionalizan* en métodos, herramientas, variables e indicadores que guían el análisis. Es importante aclarar que las herramientas y variables cobran sentido y validez si están fundamentadas en conceptos. El género debe quedar plenamente definido así como sus dimensiones como categoría de análisis y como propuesta política que se orienta hacia la equidad entre mujeres y hombres.

mujeres y hombres en todos los ámbitos. En el ámbito doméstico ambos principios definen los mecanismos de toma de decisiones, las actividades de los miembros del hogar, sus opciones educativas y de uso del tiempo, así como el acceso a los recursos. Las decisiones en este ámbito influyen en la oferta y composición de la fuerza de trabajo. En el ámbito económico, el rol exclusivamente doméstico que se atribuye a las mujeres y el rol proveedor que se asigna a los hombres define el lugar que ambos ocupan en el mercado de trabajo en cuanto al acceso, expresado en la proporción de mujeres y hombres que participan; también en lo que toca a las formas en que se incorporan en dicho mercado, expresadas en el tipo de ocupación, el sector de actividad; y la manera en que se les retribuye, que se expresa en las diferencias salariales entre mujeres y hombres. En los ámbitos político y cultural ambos principios definen las esferas de acción de mujeres y hombres y se expresan en la exigua proporción de mujeres en la toma de decisiones y su baja representación en la mayoría de las manifestaciones culturales y posiciones políticas y de poder.

El enfoque de género también involucra una propuesta política ya que plantea como objetivo la equidad entre mujeres y hombres. Ésta se refiere al acceso y distribución justa de oportunidades, derechos, obligaciones, recursos (económicos, naturales, culturales, de tiempo, etc.) de mujeres y hombres tomando en cuenta sus diferencias. La equidad entre mujeres y hombres remite a la modificación y redistribución de las relaciones de poder vigentes en la sociedad; por lo tanto implica la previsión de escenarios de conflicto, negociación y transformación. La verdadera equidad entre mujeres y hombres significa alcanzar la igualdad con el reconocimiento de la diferencia.

El logro de una sociedad más justa y equitativa requiere la participación de toda la sociedad, de ahí que sea necesario avanzar hacia planteamientos incluyentes como el de la democracia de género. Este enfoque plantea que la igualdad de oportunidades de las mujeres “sólo será posible si se logra convencer a los hombres a compartir tareas en la familia y si los hombres participan activamente en la organización democrática de las relaciones entre mujeres y hombres en todos los niveles tanto privados como públicos.”⁵ Este enfoque pone el énfasis en lo relacional y propone convocar a los hombres en las acciones orientadas al mejoramiento de la condición de las mujeres. Esto implica desde

⁵ Meentzen, Ángela y Enrique Gomáriz (Compiladores). *Democracia de género, una propuesta inclusiva*. Fundación Heinrich Böll. El Salvador, Centroamérica, Diciembre de 2003. (p. 8)

luego el reconocimiento de los hombres de su corresponsabilidad en el logro de la equidad, lo que implica la toma de conciencia de su propia identidad así como de la necesidad de cambios relacionados con ésta. En definitiva, “los valores, normas y reglas que definen la subordinación de las mujeres no han cambiado ni cambiarán, en tanto no sean abordados por toda la sociedad, hombres y mujeres.”⁶

1.3. La globalización y el libre comercio.

Los tratados de libre comercio son los instrumentos de profundización y consolidación de la globalización mediante la liberalización comercial y de capitales acordada entre los gobiernos de los países involucrados. La actual fase del proceso de mundialización capitalista, conocida como globalización económica es la expresión de la desregulación y del funcionamiento de la dinámica económica bajo las reglas del mercado. La globalización es definida como el proceso “por el cual las economías nacionales se integran progresivamente en el marco de la economía internacional, de modo que su evolución dependerá cada vez más de los mercados internacionales y menos de las políticas gubernamentales.”⁷

La globalización económica se expresa en un sistema internacional de producción, esto significa que se realizan en diferentes sitios fases del proceso de producción que antes se localizaban en un mismo lugar. Las economías de los países, los capitales nacionales, se integran en el sistema internacional de producción a través de grandes empresas cuyas decisiones y actividades tienen impacto en diferentes lugares. Este proceso de integración más estrecha de los países se ha apoyado en la reducción de los costos del transporte y las comunicaciones y en la eliminación de las barreras a la circulación de bienes, servicios y capitales, principalmente, no así de las personas.⁸

El funcionamiento global del capitalismo involucra también los espacios locales, ya que es allí donde operan las actividades y los mercados. Las condiciones particulares de los estados nacionales constituyen la base para las actividades integradas globalmente: la mano de obra, la cultura laboral, los procesos políticos, etc.

La profundización del proceso de globalización tuvo como antecedente un conjunto de medidas –la liberalización del comercio y de los capitales, la privatización de empresas estatales y de sectores que se encontraban bajo el control estatal así como la “desregulación” de distintos ámbitos. “Lo que se ha llamado ajuste estructural es, entonces, el cambio del marco regulatorio nacional e internacional, necesario para adaptarlo a los requerimientos de la globalización.”⁹ En este ámbito ha sido central el papel de los estados nacionales en la reestructuración de las economías a través de una serie de cambios profundos: la reducción del gasto público, particularmente del gasto social, la reducción de los costos laborales para las empresas, fin de diversos subsidios, inestabilidad laboral, fin del sistema de seguridad social basado en el reparto. Dicha reestructuración se basó en el

⁶ López Montaña, Cecilia. “Los desafíos de la globalización en América Latina con la óptica del género”. En: *Estrategias de las mujeres para la OMC*. Fundación Heinrich Böll, Red Internacional Género y Comercio, Instituto EQUIT. Río de Janeiro, febrero de 2004. (p. 26)

⁷ Estefanía, Joaquín. *La nueva economía. La globalización*. Colección Temas de Debate. Editorial Debate S. A. Madrid, 1996.

⁸ Stiglitz, Joseph E. *El malestar en la globalización*. Ed. Taurus. México 2002.

⁹ Todaro, Rosalba. *Aspectos de género de la globalización y la pobreza*. Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, Centro de Documentación. www.mimdes.gob.pe/cendoc

supuesto de que la liberalización tendría como resultado el crecimiento y éste bastaría para disminuir la pobreza.

Actualmente la producción se organiza con base en el movimiento sin restricciones de los capitales, que se pueden establecer en cualquier lugar y, a la vez, requieren un mercado global para vender sus productos y sus servicios. No se puede negar que el comercio internacional cumple un papel importante en el crecimiento y desarrollo de las economías nacionales; sin embargo, cuando se habla de comercio se está hablando también de temas que van más allá de los asuntos comerciales y las negociaciones, y que en realidad constituyen un marco jurídico que facilita y fortalece la dinámica globalizada del sistema de producción y reproducción del capital.

El libre tránsito de capitales “está orientado a la maximización de las ganancias a través de la exploración de las llamadas ‘ventajas comparativas’ de cada uno de los países; en el caso de los países pobres: disponibilidad de mano de obra barata y de recursos naturales abundantes, junto con un control poco riguroso de la legislación y de los mecanismos de rendición de cuentas.”¹⁰ En el caso de los recursos naturales las consecuencias son evidentes en cuanto a su agotamiento y contaminación; en lo que se refiere a la mano de obra, el deterioro de las condiciones de trabajo se ha constituido en un requisito para la inversión extranjera. La disponibilidad de mano de obra barata atrae la inversión de capital en países como México.

La importancia del comercio para la expansión del capital y para su predominio a través de las empresas transnacionales en las economías en desarrollo, da una idea del peso de las negociaciones comerciales. La evolución económica de los países y la vida de los hombres y mujeres que habitan en ellos, es determinada en gran medida por un conjunto de procesos complementarios y articulados en el ámbito mundial que configuran un mapa que trasciende las fronteras de los países, cuyos nuevos límites estarían definidos por bloques comerciales formados por acuerdos plurilaterales (TLCAN, TLCUEM, MERCOSUR-UE, CAFTA, ALCA, etc.) o bilaterales. Este nuevo esquema de relaciones internacionales es regido por los lineamientos macroeconómicos y condiciones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial y por las reglas que se negocian en el seno de la Organización Mundial del Comercio y que tienen incidencia directa la legislación interna de los países. Este panorama de negociaciones, de actores nacionales y supranacionales y de una gran diversidad de escenarios conforma el contexto de análisis de los TLC.

La globalización es impulsada por un conjunto de instituciones, principalmente el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), y por las corporaciones internacionales que mueven capital, bienes y tecnología a través de las fronteras. Estas instituciones internacionales son las que han fijado las reglas y han establecido o propiciado las medidas como la liberalización del mercado de capitales, por ejemplo.

El BM y el FMI fueron creados durante la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas realizada en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos, en julio de 1944. Estas instituciones son resultado del esfuerzo conjunto para reconstruir Europa después de la 2ª Guerra Mundial. De ahí el nombre original del Banco Mundial: Banco

¹⁰ Rodríguez, Graciela. “Las mujeres frente a la OMC y las reglas del comercio internacional.” En: *Estrategias de las mujeres para la OMC*. Fundación Heinrich Böll, Red Internacional Género y Comercio, Instituto EQUIT. Río de Janeiro, febrero de 2004. (p. 10)

Internacional de Reconstrucción y Desarrollo. Hoy, es una institución que otorga préstamos de ajuste estructural siempre con la aprobación y condiciones del FMI. Por su parte, la creación del FMI tenía la finalidad de impedir una crisis como la de 1929. “Surgió de la creencia en la necesidad de una acción colectiva a nivel global para lograr la estabilidad económica”¹¹, al igual que la ONU fue creada para lograr la estabilidad política.

Ambos organismos tienen objetivos diferentes, el FMI se hace cargo de los asuntos macroeconómicos (déficit, presupuestos, política monetaria, inflación, deuda externa, etc.) y el BM se hace cargo de los aspectos estructurales de la economía (asignación del gasto público, el mercado laboral, las políticas comerciales); sin embargo sus actividades se mezclan con predominio de las posiciones y condiciones que impone el FMI. El FMI funciona con dinero de los contribuyentes del mundo y aporta dinero a los países que aplican medidas para recortar los déficit, aumentar impuestos y tasas de interés. Todas ellas medidas que han probado fehacientemente que contraen la economía.

La creación de la Organización Mundial de Comercio, aunque fue también idea de la Conferencia de Breton Woods, no se concretó sino hasta 1995. Desde 1944 se planeó la creación de un organismo que gobernara las relaciones comerciales internacionales. La tesis era que se requería fomentar el libre flujo de bienes y servicios. Se logró crear el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), organismo en el que fue difícil realmente llegar a un acuerdo definitivo.

Con la creación de la OMC se completa la construcción de las instituciones multilaterales que se había diseñado después de la segunda guerra mundial y que tenían “la finalidad de dar estabilidad al capital internacional y ampliar su libre flujo en una economía globalizada.”¹² La OMC proporciona el foro donde las negociaciones comerciales tienen lugar y garantiza que los acuerdos se cumplan, de ahí que sea fundamental su actuación y

Nota metodológica: El marco conceptual del análisis de los TLC incluye la definición de la globalización, el libre comercio sus características. Es necesario tener en cuenta que la política comercial depende cada vez menos de las decisiones internas de un país, y cada vez más de negociaciones –acuerdos comerciales bilaterales, regionales, multilaterales- en diversos ámbitos a nivel internacional. El conocimiento de los mecanismos del comercio internacional permite la comprensión de los cambios que han ocurrido: la globalización, la institucionalidad que rige el comercio y las relaciones internacionales, la concentración del poder económico, la acción de las empresas multinacionales.

El conocimiento de la institucionalidad que rige el proceso de globalización y determina las políticas del comercio internacional es fundamental para la comprensión de la importancia de los acuerdos comerciales. Este conocimiento implica la investigación sobre las políticas, los ámbitos de acción y los mecanismos para la toma de decisiones en el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio. El predominio de estos organismos en el escenario internacional ha generado una reducción del ámbito de acción de los estados nacionales en la formulación de las políticas internas.

¹¹ Stiglitz (2002) p. 37

¹² Rodríguez, Graciela. “Las mujeres frente a la OMC y las reglas del comercio internacional.” En: *Estrategias de las mujeres para la OMC*. Fundación Heinrich Böll, Red Internacional Género y Comercio, Instituto EQUIT. Río de Janeiro, febrero de 2004. (p. 10)

las decisiones que se toman en este organismo relacionados con los tratados de libre comercio. Este organismo tiene un poderío creciente que se expresa en la expansión de las reglas del comercio multilateral cada vez más a las áreas de la política interna. Por ejemplo la privatización de los servicios.

Originalmente el FMI reconocía que los mercados, con frecuencia, no funcionaban; sin embargo, actualmente tanto este organismo como el BM defienden la supremacía del mercado. El cambio de enfoque con respecto al originalmente planteado tiene su origen en los planteamientos del llamado Consenso de Washington entre el FMI, el BM y el Tesoro de Estados Unidos, en el que se decidió cuáles eran las políticas correctas para los países subdesarrollados. Con base en el supuesto de que la excesiva intervención estatal en la economía era la causa de las crisis en esos países, se propone la liberalización de los mercados de capitales y de bienes y servicios como parte de las políticas que estimularían el crecimiento. Según autores como el ex funcionario del Banco Mundial Joseph Stiglitz, todo esto resulta contradictorio con la manera en que la mayoría de los países industrializados construyeron sus economías, ya que el proceso se dio mediante la protección selectiva de sus industrias, hasta que fueran fuertes para competir con compañías extranjeras, en este proceso el Estado jugó un papel crucial para la evolución de la economía.

En los años ochenta se implementan en los países subdesarrollados las políticas de austeridad fiscal (el ajuste) y en los años 90 se llevan a cabo las privatizaciones y la liberalización de los mercados. Estas medidas son realizadas bajo las reglas y condiciones del FMI, y el BM que actualmente, junto con la OMC dominan la escena internacional. Estos organismos están dominados por los intereses comerciales y financieros de los países industriales más ricos, y la mayor parte de sus actividades se desarrolla en los países subdesarrollados. En el FMI deciden los ministros de hacienda y los gobernadores de los bancos centrales, cabe destacar el poder de veto que tiene Estados Unidos; en la OMC deciden los ministros de comercio de todos los países, cada país tiene un voto, sin embargo tiene gran peso la influencia de aquellos que se encuentran vinculados a los intereses de los exportadores y productores de bienes que compiten con las importaciones de cada país, así como a las instituciones financieras. Actualmente, los tres organismos son dirigidos en los hechos, no formalmente, por los gobiernos del G7, Estados Unidos, Canadá, Japón, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, grupo al que se le ha unido Rusia, razón por la cual se le denomina G7+1.

2. Marco de Referencia

2.1. El libre comercio desde la perspectiva de género

Debido a las diferencias existentes entre mujeres y hombres, el análisis de género plantea la necesidad de indagar cuáles son los impactos distintos de una política o un conjunto de políticas. El enfoque de género permite conocer la interacción entre las transformaciones económicas sociales y políticas y las relaciones entre mujeres y hombres. Hace visibles tanto los elementos que contribuyen a la persistencia de las inequidades, como los que apuntan hacia el cambio.

El tema de la equidad de género si bien ha ingresado en la agenda de las políticas públicas de los gobiernos, esto no ha ocurrido en el caso de la agenda internacional, especialmente en lo que se refiere a la economía y en particular al libre comercio y a la firma de los

tratados de libre comercio. “Esta situación ha provocado que en las relaciones comerciales, las estrategias de resguardo promovidas por los organismos internacionales y las nuevas ciudadanías, relacionadas con los derechos colectivos, los códigos de conducta, las cláusulas sociales, y los indicadores alternativos, sean abordados de manera lateral y con insuficiente fuerza jurídica, por parte de los estados, de allí la necesidad de establecer regulaciones de género en el marco de la liberalización comercial.”¹³

Los temas que abordan los análisis de género

La investigación realizada por Alma Espino y Verónica Amarante¹⁴ muestra que la mayor parte de los estudios e investigaciones de género sobre los TLC se han concentrado en los impactos de la liberalización específicamente en el impacto del comercio internacional sobre las mujeres y las relaciones de género. En este campo los aportes han dado lugar a un mayor conocimiento de la situación de las relaciones de género a partir de la concreción de los tratados de libre comercio en políticas que tienen efectos diferenciados en las mujeres y los hombres de los países que las instrumentan. Asimismo, se ha generado mayor claridad sobre los vacíos de información que limitan la profundización en los temas, así como sobre las necesidades de investigación y de mayor desarrollo teórico.

La mayoría de los trabajos realizados en el ámbito académico, se orientan al análisis de los efectos económicos del comercio internacional en las mujeres y en las relaciones de género, principalmente en el mercado laboral. Los estudios analizan los rasgos que asume la inserción laboral de las mujeres, en particular en el empleo formal, centrando su análisis en las modificaciones en la distribución del empleo femenino por rama, categoría ocupacional y calidad del empleo; las desigualdades salariales entre mujeres y hombres, la segregación ocupacional y la discriminación.

Las investigaciones de las economistas feministas realizan críticas a la economía convencional, en especial la neoclásica, que no consideran en sus supuestos aspectos que son fundamentales en las relaciones de género como por ejemplo, el trabajo reproductivo no pagado y la división del trabajo en el hogar y, en general, lo que se denomina como la economía del cuidado. La ausencia del género como categoría analítica en la mayoría de los enfoques económicos sobre la liberalización comercial, impide hacer una adecuada evaluación del impacto de la liberalización económica sobre las mujeres. Actualmente existe una gran cantidad de literatura sobre género y desarrollo y género y globalización en la que se abordan temas sobre macroeconomía, medio ambiente, comercio, derechos económicos y acceso de las mujeres a los recursos y a la propiedad.

Los estudios, siempre en el ámbito académico, también destacan la importancia de investigar los impactos que tiene en las mujeres la liberalización comercial en los sectores o áreas como la agricultura, el medio ambiente, los derechos de propiedad intelectual, o flujo de inversión extranjera directa. Se señala asimismo la necesidad de profundizar en el estudio sobre el sector informal, así como de indagar sobre la influencia del costo de la fuerza de trabajo en las decisiones de inversión. Otra área de interés en las investigaciones

¹³ Ventura Díaz, Viviana. “Prólogo. Para un mejor conocimiento de las relaciones entre comercio y género”. En: Castrillo, Isabel, Coral Pey y Marilú Trautman, *Género y comercio ¿Una relación armónica?*, Ed. Cuarto Propio, Chile, enero de 2004. (p. 20)

¹⁴ Espino, Alma y Verónica Amarante. *Los impactos de género de las políticas comerciales: avances y desafíos para la investigación y la acción*. Fundación Böll, Oficina Regional C. A., México y Cuba. Programa Economía y Género, 2002-2004. México. Marzo de 2003.

es la referida al comercio internacional de servicios (turismo, telecomunicaciones, agua, electricidad, banca, salud, educación, transporte y servicios profesionales) y a sus implicaciones en términos del desarrollo económico y la equidad de género. La finalidad es contar con respaldo para la elaboración de políticas sobre género y comercio.

Otro ámbito de investigación es el referido a las contribuciones del comercio internacional al desarrollo y a la necesidad de considerar la dimensión de género en este análisis. Se han planteado hipótesis sobre los efectos positivos de la desigualdad de género en la expansión de las exportaciones y el crecimiento económico. Se destaca que el desarrollo de las exportaciones basado en las desigualdades de género no contribuye a la promoción de la equidad de género y se constata la necesidad de incluir la perspectiva de género en los determinantes del crecimiento económico. Los estudios sobre comercio y pobreza hacen referencia al no cumplimiento del supuesto de que la mayor liberalización tendría como consecuencia el aumento del ingreso y la reducción de la pobreza, por lo tanto, se plantea la necesidad de políticas que contrarresten los efectos negativos de la liberalización comercial sobre la equidad de género y la pobreza.

Uno de los aspectos menos estudiados es el relacionado con los efectos del comercio en el empleo no remunerado y los efectos del incremento del empleo de las mujeres en los sectores exportadores en las relaciones de género en el hogar. Se enfatiza la necesidad de tener en cuenta las interacciones entre el ámbito productivo y reproductivo.

Los análisis e investigaciones sobre género y liberalización comercial realizadas por redes y organizaciones de mujeres y mixtas se centran en los tratados comerciales. Los estudios hacen referencia a la forma en que las políticas comerciales de los Estados se encuentran subordinadas a las normas y reglamentaciones de la liberalización comercial de la OMC. Se han analizado aspectos de las negociaciones en el ámbito de la OMC y sobre los impactos de los acuerdos en diferentes sectores: agricultura, derechos de propiedad intelectual, servicios, inversiones extranjeras.

Las investigaciones enfatizan sobre el carácter contradictorio y ambivalente de los efectos del libre comercio en las mujeres y en las relaciones de género. Si bien el comercio internacional puede representar para las mujeres una oportunidad para integrarse al mercado laboral, también es cierto que la fuerza de trabajo femenina ha representado para las empresas una ventaja debido a la disposición de las mujeres a aceptar salarios bajos y precarias condiciones de trabajo, en mayor medida que los hombres. Las desigualdades de género, por consiguiente, contribuyen a la generación de mayores ganancias para las empresas. De esta manera cabe preguntarse si la liberalización comercial ha contribuido a la consolidación y ampliación de las desigualdades de género existentes.

En América Latina, la entrada de las mujeres en el mercado de trabajo, principalmente desde mediados del siglo XX, se vio afectada por las políticas de ajuste de la década de los años 80 y de la política de estabilidad macroeconómica. “Ignorar permanentemente la ‘economía del cuidado’, dominada fundamentalmente por las mujeres, sin reconocimiento y sin remuneración, y, más aún, sin reconocer sus interrelaciones con la economía de mercado donde la mujer destaca cada vez más como protagonista, fueron características que ocultaron los grandes costos sociales que sufrieron las mujeres, y que se observa

cuando se hacen los recortes fiscales en un contexto de poco o ningún crecimiento económico.”¹⁵

El gasto y la inversión social son consideradas las “dos grandes víctimas” de los mandatos del FMI. Con la reducción de la oferta pública de servicios sociales, la economía del cuidado, ejercida por las mujeres, fue la que asumió papeles adicionales en el campo de la salud, la educación y otros servicios, al mismo tiempo que las mujeres se integraban a la oferta de mano de obra.

Además, la globalización, debido a la localización de la producción a los lugares donde los salarios son más bajos, generó un incremento considerable del empleo femenino. Esto se debe a que las mujeres demostraron tener más flexibilidad y algunas destrezas requeridas por la producción globalizada, un ejemplo de este fenómeno lo constituye la maquila de exportación, sector en el cual se emplea una gran proporción de fuerza de trabajo femenina. Si bien el hecho de insertarse en puestos de trabajo con mayor facilidad que los hombres puede ser interpretado como una oportunidad para las mujeres, las investigaciones muestran que persiste la segregación ocupacional y las brechas salariales, con lo que queda claro que es sometida a una mayor explotación.

Los estudios de las interacciones entre género y los procesos de globalización se han centrado en las consecuencias particularmente en el ámbito económico. El estudio de Espino y Amarante concluye que las investigaciones aún son escasas y no permiten obtener conclusiones generales y hace énfasis en la necesidad de contar con información que posibilite los análisis más rigurosos desde la perspectiva de género.

Es necesario profundizar la investigación e indagar cómo el proceso de globalización se asienta y al mismo tiempo transforma las relaciones de género. Esto implica reconocer las “contradicciones inherentes al proceso de globalización tal cual cursa en la actualidad, esto es, la simultaneidad de oportunidades que ofrece al mismo tiempo que las limitaciones y grandes desigualdades que puede generar...”¹⁶ Las relaciones de género sustentan la economía y a la vez se modifican con los cambios económicos.

Las metodologías para abordar la liberalización comercial desde la perspectiva de género.

La mayor parte de los trabajos académicos tienen un enfoque económico ya sea con base en reflexiones teóricas o mediante trabajos que cuantifican el impacto de género del comercio (mediante modelos econométricos, matrices insumo producto, elaboración de indicadores) en relación con diferentes ámbitos: el uso del tiempo en trabajo productivo y reproductivo, la participación de las mujeres en el empleo, las diferencias salariales entre mujeres y hombres, la relación entre crecimiento económico y desigualdad de género.

Los estudios de las organizaciones no gubernamentales se orientan al análisis de los efectos de los TLC en la situación de las mujeres como consumidoras y trabajadoras y en los roles que asumen en el ámbito productivo y el reproductivo. Asimismo se analizan y evalúan los textos de los acuerdos, las formas de negociación, los aspectos institucionales, la

¹⁵ López Montaña, Cecilia. “Los desafíos de la globalización en América Latina con la óptica del género”. En: *Estrategias de las mujeres para la OMC*. Fundación Heinrich Böll, Red Internacional Género y Comercio, Instituto EQUIT. Río de Janeiro, febrero de 2004. (p. 26)

¹⁶ Guzmán, Virginia. *Las relaciones de género en un mundo global*. Unidad Mujer y Desarrollo, CEPAL Naciones Unidas. LC/L.1729-P, Santiago de Chile, abril de 2002.

participación de la sociedad civil y se definen estrategias de investigación, capacitación e incidencia.

En general, se identifican las áreas o sectores económicos más sensibles o más afectados por los acuerdos y se realizan estudios de impacto con base en la hipótesis de la mayor vulnerabilidad relativa de las mujeres frente a la liberalización, la desregulación de los servicios y la reestructuración productiva.

Un aporte metodológico de importancia se refiere a la construcción de indicadores “que relacionan las variables vinculadas a la política comercial, al comercio internacional y a las políticas productivas con la situación de las mujeres y las relaciones de género”.¹⁷

En lo que toca al marco de análisis, algunos estudios¹⁸ toman como base los derechos humanos, en especial los económicos y sociales y considera tres aspectos: la relación entre los roles sociales y reproductivos de las mujeres y los acuerdos comerciales; las relaciones entre un acuerdo comercial y la situación de las mujeres en la producción para el mercado; y las relaciones entre los acuerdos comerciales y los derechos políticos, económicos, sociales y culturales de las mujeres.

Asimismo se propone el planteamiento de preguntas, para cada sector y subsector de la economía, referidas a la discriminación de las mujeres y a las posibilidades de superar los obstáculos que enfrentan las mujeres relacionados con la articulación de sus roles productivos y su participación en el mercado de trabajo. Se enfatiza la necesidad de reconocer el valor económico del trabajo no remunerado de las mujeres y su aporte a la economía.

Una de las principales dificultades metodológicas identificadas por el análisis de Espino y Amarante respecto a la evaluación de los impactos de la liberalización comercial es la que se refiere a cómo distinguir los efectos de ésta de los que están relacionados con otros procesos de reformas estructurales, a pesar de esto, las investigaciones muestran que:

La participación femenina en el mercado de trabajo se ha incrementado en los sectores exportadores. Esta mayor participación no se ha visto acompañada de un incremento de los apoyos para el trabajo reproductivo de las mujeres, por lo que es posible deducir que: se ha intensificado el trabajo de las mujeres debido a la doble jornada, y se ha reducido su tiempo libre. En caso de que se hubiese reducido el tiempo destinado al trabajo doméstico, si esto no obedece a nuevos arreglos familiares, es previsible el aumento de las tensiones y conflictos en el hogar y, por consiguiente el deterioro de la calidad de vida de las mujeres.

La segregación ocupacional y la brecha salarial persisten en los sectores exportadores, de donde se concluye que la economía se beneficia de los bajos salarios prevalecientes en los sectores donde la participación femenina es mayoritaria.

El desempleo femenino es mayor que el masculino debido a la mayor oferta de trabajo femenina, lo que actúa desfavorablemente en la brecha salarial.

Los beneficios que podrían tener las exportaciones en el sector agrícola para las mujeres dependen en gran medida de su limitado acceso a los recursos (tierra, crédito, asistencia técnica, transporte) que influyen en los volúmenes para la exportación. Las relaciones de género en el medio rural constituyen un factor que también limita este acceso.

¹⁷ Espino, Alma y Verónica Amarante. *Op cit.*p. 32.

¹⁸ WIDE (2001) y Espino y Staveren (2001).

Nota metodológica: La revisión de las investigaciones sobre los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género, proporciona el marco de referencia que permite conocer “el estado del arte” sobre el tema. Este trabajo es fundamental porque orienta respecto a los principales aspectos que se han estudiado, la forma de abordarlos e identifica los aspectos en los que se requiere profundizar.

La literatura sobre género y comercio muestra los vacíos existentes en la teoría económica convencional y enfatiza que el género como categoría de análisis es esencial para una mejor comprensión de los procesos de liberalización comercial y de inversiones, de los TLC y de sus efectos diferenciados en mujeres y hombres.

En lo que concierne al concepto de género, los estudios académicos se refieren solamente a las diferencias en la posición socioeconómica de mujeres y hombres.

Desde las organizaciones y redes de la sociedad civil, el enfoque de género se aborda ya sea tomando en consideración distintas dimensiones: la posición socioeconómica de las mujeres y su participación en la esfera productiva y reproductiva; o haciendo referencia a los diferentes roles sociales de mujeres y hombres en el ámbito de la producción y la reproducción, así como a la discriminación y al acceso diferenciado a los recursos. Algunos análisis plantean que los diferentes roles sociales de mujeres y hombres originan la discriminación y, como consecuencia el acceso diferencial a los recursos. Esto determina el impacto diferenciado de los acuerdos comerciales en mujeres y hombres. En general, los estudios constatan la “insuficiente profundidad de los análisis de impactos de los TLC en términos teóricos así como carencias referidas al rigor metodológico”.¹⁹

Ésta es una tarea pendiente a la cual pretende contribuir el presente trabajo.

2.2. Principales aportes y retos que plantea la perspectiva de género a la teoría económica convencional.

Los estudios de las economistas feministas han cuestionado los principios tradicionales de la economía y se han planteado nuevas preguntas, sin embargo, aún no se ha tenido el impacto deseado en el análisis económico que se realiza en los centros académicos, las universidades, los centros de investigación. La inclusión del género como categoría de análisis en la economía así como el cambio de los supuestos fundamentales de esta disciplina es una tarea pendiente. Es primordial la transformación de las visiones tradicionales que dejan fuera una parte de la realidad.

Los análisis feministas sobre el desarrollo han destacado la necesidad de realizar análisis macroeconómicos desde la perspectiva de género, en especial a raíz de las transformaciones económicas resultantes de los programas de ajuste²⁰ implantados en los países de América

¹⁹ Espino, Alma y Verónica Amarante. *Op cit* p. 35.

²⁰ Los rasgos principales son: a) ajuste en la tasa de intercambio, que incluye frecuentemente la devaluación de la moneda nacional; b) reducción del gasto público y privatización de las empresas estatales; c) reestructuración económica y desregulación de los mercados, inclusive el laboral y de capitales; d) liberalización del comercio internacional y de las

Latina durante 1980 y 1990. Los estudios se orientan a mostrar los efectos diferenciados de dichos programas. Se enfatiza que el impacto en las mujeres ocurre tanto por su pertenencia a grupos específicos como por la división sexual del trabajo tanto en el hogar como fuera de éste. Los costes de ajuste generan dos tipos de efectos con dimensiones de género: en el hogar se intensifica el trabajo doméstico, los niños y, especialmente, las niñas interrumpen su educación, se destina más tiempo a la obtención de servicios y al abasto; en el mercado de trabajo, se incrementa la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo, cambia la naturaleza y las condiciones del empleo, y se produce una mayor informalización. Estos son los efectos que deben ser analizados y suelen ser soslayados por los análisis convencionales, en particular la interacción entre el ámbito reproductivo y el productivo, que se traduce en un subsidio desde el ámbito doméstico al mercado.

*Una síntesis de los hallazgos del análisis de género y macroeconomía es la siguiente:*²¹

Las políticas macro suponen que las personas tienen capacidad ilimitada para hacer frente a los efectos del ajuste. Las medidas paliativas y de empleo consideran a las mujeres como dependientes y que reciben los apoyos a través del jefe del hogar.

Las medidas de ajuste se centran en el mercado y en la producción remunerada, se ignora la transferencia de costos al hogar. La capacidad de los hogares y dentro de estos de las mujeres, es un factor oculto, no observado, de amortiguamiento del impacto de los programas de estabilización. Las mujeres intensifican el trabajo en el ámbito doméstico intensificando su trabajo y realizan esfuerzos adicionales para compensar el poco dinero del que disponen. Esto pone en evidencia la dimensión de género y clase de los procesos de ajuste y que es necesario mostrar.

La teoría y las políticas macroeconómicas no son neutras al género. Los programas de ajuste y austeridad no consideran las necesidades de las mujeres ni siquiera en sus medidas compensatorias, por ejemplo los programas de empleo temporal junto con reducción de servicios de guarderías infantiles.

La falta de datos desagregados por sexo impide una correcta evaluación de los efectos de los programas de ajuste. No se considera la heterogeneidad de las personas ni la dinámica de género y se centran en datos macroeconómicos y análisis cuantitativos.

La mayoría de los programas ignoran los factores estructurales que influyen en la vida de las personas y sus dimensiones de género, por ejemplo: la distribución de ingresos y riqueza; la tenencia de la tierra; el tipo y grado de especialización en el comercio exterior; el grado de concentración de los mercados; el control de los medios de producción (sector privado, Estado, empresas transnacionales); el funcionamiento de los intermediarios financieros; la introducción de adelantos tecnológicos; los factores sociopolíticos asociados a niveles de organización de clase obrera y otros sectores influyentes; la distribución geográfica y sectorial de la población y su nivel de calificación.

inversiones extranjeras con lo que se globalizan las economías y se orientan hacia la exportación. (Benería 2003, p. 46)

²¹ Tomado de: Benería, Lourdes (2003) "Introducción. La mujer y el género en la economía: un panorama general", en *Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de impacto sobre las mujeres*. Icaria Editorial, Barcelona.

En el diseño de la política económica se deben incorporar las fuentes de diferenciación de género, por ejemplo la distribución del ingreso en los hogares y la segmentación por género del mercado laboral.

Para la inclusión de la categoría de género en la macroeconomía son centrales los estudios a nivel micro, la comprensión de los mercados en su totalidad implica, necesariamente, comprender cómo funcionan los hogares, las familias y las economías domésticas, así como y su evolución en el tiempo.

En los años noventa el análisis económico feminista realiza un conjunto de críticas a la economía convencional, en especial la neoclásica, y aborda la construcción social y los principios económicos de la subordinación de las mujeres. El siguiente cuadro muestra una síntesis de dichas críticas.

*Principales críticas feministas a al análisis económico convencional se centran en:*²²

1. Los supuestos sobre la naturaleza y el funcionamiento del mercado, la racionalidad económica, el comportamiento maximizador como la norma conductista en la que descansa la economía ortodoxa, así como el énfasis en la eficiencia. Frente a esto el análisis de género enfatiza las diferencias entre mujeres y hombres, entre individuos y culturas.
2. La importancia que se da a la elección racional frente a la que se propone una economía centrada en el bienestar colectivo.
3. La indiferencia sobre los temas sociales que soslaya la importancia del trabajo no remunerado, la economía del cuidado y sus aportes al bienestar social. El análisis de género muestra la naturaleza y función del trabajo no remunerado y pone en evidencia su invisibilidad en las estadísticas convencionales.
4. Los supuestos de carácter individualista y androcéntrico de las teorías del consumo y del uso del tiempo que se basan en el supuesto de la racionalidad económica en la conducta de los actores económicos y excluyen la incidencia de los factores afectivos y psicológicos implícitos en las decisiones individuales.
5. El supuesto de características de género estáticas que justifican la división tradicional del trabajo: las mujeres son mejores que los hombres en el trabajo doméstico y de cuidado y los hombres lo son para el trabajo remunerado. La perspectiva de género muestra el carácter aprendido de las supuestas aptitudes naturales para determinados trabajos.
6. La omisión de la discriminación y la segregación ocupacional. La economía feminista analiza el empleo relacionado con las políticas que inciden en la incorporación de las mujeres en la fuerza de trabajo remunerada y concluye que “la posición de las mujeres en toda sociedad está regida menos por la legislación sobre igualdad de oportunidades que por otros factores institucionales y legislativos que la afectan, por ejemplo, la aplicación de políticas de mercado laboral, la distribución del tiempo en el trabajo remunerado y no remunerado, la seguridad social, derechos al bienestar social, y el régimen institucional de fijación de salarios.”

²² Tomado de: Benería, Lourdes (2003) “Introducción. La mujer y el género en la economía: un panorama general”, en *Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de impacto sobre las mujeres*. Icaria Editorial, Barcelona. (p.p 37-44)

7. La economía feminista ha producido una gran cantidad de literatura sobre género y desarrollo y género y globalización y pone a debate y análisis temas nuevos como: macroeconomía y medio ambiente, género y comercio, derechos económicos y acceso de las mujeres a los recursos y a la propiedad.

Las críticas feministas a la teoría económica convencional representan también un reto para los movimientos sociales que se han generado frente a la globalización, ya que implica la inclusión de la desigualdad entre mujeres y hombres en la agenda de dichos movimientos como uno de los temas principales que atañe a ambos sexos y que debe salir de los espacios segregados en los que se suele debatir.

Los resultados contradictorios de la liberalización comercial son un tema de debate por parte de los movimientos sociales los cuales, a su vez, se han dinamizado ante la evidencia de la relación asimétrica que se ha establecido entre los países de América Latina y los países más desarrollados de Europa y de América del Norte, de los condicionamientos políticos que implican los acuerdos comerciales, de la pérdida de autonomía y capacidad de regulación de los estados nacionales y de los efectos en la vida cotidiana de la población. Desde la perspectiva de género, los estudios indican que la globalización acentúa las desigualdades. Los movimientos feministas y de mujeres han adquirido una mayor conciencia de la importancia del tema y de la necesidad de profundizar en su conocimiento para la realización de cambios significativos en el contenido y la forma de las políticas macroeconómicas.

Una parte de la investigación es teórica, se refiere a la agudización de la desigualdad y a la incompatibilidad de los derechos con el libre comercio. Es importante enfatizar que la perspectiva de género muestra que dejar las cosas tal como están al mercado es contrario a la equidad, tiende a reproducir las inequidades entre mujeres y hombres. La libre competencia significa establecer relaciones de poder entre desiguales y amplifica las desigualdades sociales ya existentes.

Las medidas de ajuste macro cambian las relaciones de poder en la sociedad y afectan a las mujeres y a todos los sectores de la sociedad. Por eso, las decisiones macroeconómicas deben ser construidas a través de consensos de los cuales participen los sectores afectados, incluidas las mujeres.

A medida que se avance en el

Nota metodológica: Las críticas formuladas desde la perspectiva de género plantean nuevas preguntas cuyas respuestas implican investigaciones, siempre sobre la base una revisión de los supuestos económicos tradicionales vigentes en la mayoría de los análisis sobre globalización, libre comercio y tratados de libre comercio. Es necesario indagar hasta qué punto es necesario y posible reformular la teoría económica mediante la inclusión del género como categoría de análisis.

La crítica feminista a los supuestos de la teoría económica convencional plantea nuevos temas que deben ser discutidos y analizados por las personas, hombres y mujeres, que se encuentran comprometidos con la formulación de propuestas alternativas al libre comercio orientadas hacia la equidad social.

conocimiento de lo que ocurre en el mercado de trabajo, con la inversión extranjera y con el comercio internacional, es de esperar que las mujeres contribuyan con elementos sustanciales para el debate sobre otra globalización.

La sociedad civil debe acompañar el desarrollo de estos procesos que actualmente se encuentran bajo el dominio de los gobiernos que, generalmente, no consultan a la población o incluso a los parlamentos sobre los compromisos asumidos. De ahí que sea prioritaria la construcción de capacidades de la sociedad civil, en particular de los movimientos de mujeres para incidir en sus respectivos gobiernos y en las instancias multilaterales. También para generar propuestas alternativas.

A continuación se anota una selección de bibliografía recomendada sobre género y comercio.

Literatura básica recomendada sobre género y comercio:

- a) Espino, Alma y Verónica Amarante. *Los impactos de género de las políticas comerciales: avances y desafíos para la investigación y la acción*. Fundación Böll, Oficina Regional C. A., México y Cuba. Programa Economía y Género, 2002-2004. México. Marzo de 2003.
- b) Cagatay, Nilufer. *Género, pobreza y comercio*. Departamento de Economía, Universidad de Utah, Salt Lake City, mayo de 2001.
- c) Castrillo, Isabel, Coral Pey y Marilú Trautman, *Género y comercio ¿Una relación armónica?*, Ed. Cuarto Propio, Chile, enero de 2004.
- d) De Villota Paloma (Eitora.) *Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de impacto sobre las mujeres*. Icaria Editorial, Barcelona, 2003.
- e) Sanchís, Norma (Editora). *El ALCA en debate. Una perspectiva desde las mujeres*. Editorial Biblos. Buenos Aires, 2001.
- f) Sanchís, Norma, Verónica Bacarat y María Cristina Jiménez. *El comercio internacional en la agenda de las mujeres. La incidencia política en los acuerdos comerciales de América Latina*. Red Internacional de Género y Comercio, UNIFEM. Buenos Aires, Argentina, Mayo de 2004.
- g) Todaro, Rosalba y Regina Rodríguez (Editoras). *El género en la economía*. Ediciones de las Mujeres N° 32, Centro de Estudios de la Mujer, Isis Internacional. Santiago de Chile, diciembre de 2001.

Sitios WEB de interés:

1. Association for Women in Development: www.awid.org
2. Centro de Estudios de la Mujer-Chile: www.cem.cl
3. Comisión Económica para América Latina y el Caribe: www.eclac.cl/mujer
4. Fondo de Desarrollo de Naciones Unidas para la Mujer: www.unifem.undp.org
5. Network Women in Development Europe: www.eurosur.org/wide
6. Red de Mujeres Transformando la Economía: www.movimientos.org/remte
7. Red Internacional de Género y Comercio: www.generoycomercio.org
8. Women's Edge Coalition: www.womwnsedge.org

3. Los Tratados de Libre Comercio.

Los TLC son los instrumentos de consolidación de la inserción de las economías nacionales en la economía global. Técnicamente los acuerdos comerciales se definen como “el conjunto de modalidades, reglas y procedimientos que rigen la definición de tarifas,

barreras no-tarifarias, los límites de reciprocidad y no-reciprocidad entre dos o más países con vistas al flujo de bienes y servicios que cruzan fronteras internacionales.”²³

Los países subdesarrollados se involucran en estos acuerdos en una situación de debilidad por la fragilidad e inestabilidad de sus economías y por una enorme deuda externa, con la idea de que dichos acuerdos los llevarán al crecimiento, ampliarán sus mercados y equilibrarán sus cuentas públicas. La subordinación de algunos gobiernos frente a los planes de expansión geopolíticos de países desarrollados, es otro factor que no puede soslayarse.

Hasta hoy, la apertura indiscriminada de los mercados de los países en desarrollo a las importaciones no ha tenido resultados que den lugar al optimismo. Lo mismo puede decirse de la expansión de la producción para las exportaciones. “En la medida en que no ha tenido efectos positivos sobre otros sectores de las economías nacionales, acaba formando ‘islas’ de crecimiento dentro de los países. Los casos de la maquila (industria de montaje precaria) y del sector automotriz en México son un ejemplo contundente de escasa ‘contaminación’ al conjunto de la economía nacional, de los resultados de la expansión exportadora de esos sectores.”²⁴

La entrada en vigor, el 1 de octubre de 2000, del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea México, mejor conocido como Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), ha significado la continuación de las políticas iniciadas en los años 80, con el denominado ajuste macroeconómico, y que prepararon a la economía mexicana para su inserción en la nueva fase de la economía global: la reducción del papel del Estado como rector de la economía; la libre circulación de mercancías y capitales que ha ampliado la influencia de las empresas transnacionales, el desplazamiento de la producción nacional y el incremento de la presión para la ampliación de la privatización a los servicios (la salud, la seguridad social, la educación) y a sectores estratégicos como la electricidad, el petróleo, el gas, el agua y telecomunicaciones.

3.1. Los TLC en el contexto nacional.

Los cambios en la economía mexicana

Durante la década de los años 80, se inició en México un conjunto de reformas económicas que hicieron transitar al país de una condición de economía cerrada a una de las más abiertas del mundo en un lapso corto. Estas reformas se orientaron a la modificación de la inserción del país en la economía mundial a través de cambios en la estructura económica que cobran dinamismo con el ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, hoy OMC) en 1986, con la apertura comercial y financiera, la privatización de empresas estatales, el combate a la inflación, el retiro de los subsidios estatales y la desregulación de la economía. El siguiente cuadro muestra que entre 1984 y 1987 el arancel promedio a las importaciones se redujo de 23.3 a 10%. Por otro lado, en

²³ Williams, Mariama. “Género y políticas de comercio. Un panorama de las conexiones y articulaciones”, En: *Estrategias de las mujeres para la OMC*. Fundación Heinrich Böll, Red Internacional Género y Comercio, Instituto EQUIT. Río de Janeiro, febrero de 2004. (p. 34)

²⁴ Rodríguez, Graciela. “Las mujeres frente a la OMC y las reglas del comercio internacional.” En: *Estrategias de las mujeres para la OMC*. Fundación Heinrich Böll, Red Internacional Género y Comercio, Instituto EQUIT. Río de Janeiro, febrero de 2004. (p. 9)

1984 el 83.4% de las importaciones estaban sujetas a permiso, esta proporción se redujo a 26.8% en 1987.

México. Evolución de la protección comercial²⁵

Año	Arancel promedio %	Importaciones sujetas a permiso %
1984	23.3	83.4
1985	25.5	35.1
1986	22.6	27.8
1987	10	26.8

La importancia relativa de las exportaciones petroleras se redujo, el sector agropecuario perdió su capacidad exportadora y se incrementó la producción y exportación del sector manufacturero. Paralelamente, se incrementaron las importaciones, debido a que el dinamismo exportador manufacturero se basó en gran medida en los insumos importados. La apertura se tradujo en un déficit comercial y, contrariamente a lo que se esperaba, la economía experimentó bajas tasas de crecimiento. Este proceso culmina con la crisis de 1994 y la reducción de 6% del PIB en 1995.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, se profundiza la apertura comercial y el sector exportador adquiere un peso creciente en la economía. Entre 1988 y 1997 la contribución de las exportaciones al PIB se incrementó de 16.6% a casi la tercera parte en 1997.²⁶

El acelerado proceso de apertura que se expresa en el crecimiento de las exportaciones y en su creciente importancia, no ha tenido efectos positivos en la economía. El siguiente cuadro se puede observar que las exportaciones no se han constituido en un factor de crecimiento del PIB ni del PIB por habitante. Entre 1994 y 2004, ya con el TLCAN vigente, y a partir de 2000 el TLCUEM, ambos indicadores muestran bajos ritmos de crecimiento. Junto con el crecimiento de las exportaciones se ha dado también un incremento de las importaciones y del déficit comercial. El dinamismo exportador se ha basado en las importaciones de insumos y materias primas.

México - Crecimiento del PIB, PIB per cápita y exportaciones

Año	PIB*	PIB per cápita*	Exportaciones totales
1994	4.4	2.1	17.3
1995	-6.2	-8.2	30.8
1996	5.2	3.7	20.7
1997	6.8	5.3	14.8
1998	5.0	3.6	6.6
1999	3.6	2.3	16.1
2000	6.6	5.2	22.0
2001	0.0	-1.3	-4.8
2002	0.7	-0.6	1.5
2003	1.3	0	2.9
2004*	3.7	2.3	14.4
Promedio Anual	2.8	1.3	14.23

Fuente: INEGI

* Estimado

²⁵ Luna Martínez, Sergio y Eduardo González Nolasco. "Libre comercio y convergencia. La macroeconomía del TLCAN". En: *Diez Años del TLCAN en México. Una perspectiva analítica*. Colección Lecturas del Trimestre Económico. Fondo de Cultura Económica. México 2004.

²⁶ Cardero, María Elena. "El empleo de las mujeres y la apertura comercial en México: una primera aproximación." En: De Villota, Paloma (Ed.), *Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de su impacto sobre las mujeres*. Icaria Editorial, Barcelona, 2003. (pp. 427-488); UNIFEM. *El impacto del TLC en la mano de obra femenina*. Fondo de Desarrollo de Naciones Unidas para la Mujer. México 1999.

La apertura de la industria manufacturera ha sido determinante en el incremento de las exportaciones y, en particular de las importaciones, principalmente de la industria maquiladora de exportación cuyos insumos son en su mayoría importados. Al mismo tiempo, la mayor tecnificación de la maquila ha implicado un descenso en el empleo del sector. En términos generales, se puede afirmar que con la apertura comercial y la firma de tratados de libre comercio se han incrementado las exportaciones, en especial las manufactureras, pero éstas se encuentran concentradas en pocos sectores, en la maquinaria y equipo (en particular el sector automotriz y de autopartes); tienen un bajo contenido nacional, poca vinculación con el resto de la economía, y se encuentran concentradas en unos cuantos estados del país y bajo el control de grandes empresas.

Los cambios en la sociedad

La población económicamente activa en 2004 estaba formada por 43, 398,755 personas de las cuales el 35.5% (15.3 millones) son mujeres y el 64.5% (28.1 millones) son hombres. Uno de los cambios más importantes experimentados por la sociedad mexicana es la creciente incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo. Según cifras del INEGI, entre 1970 y 2004 la tasa de participación de las mujeres pasó de 17.5% a 37.5%, en tanto que en el caso de los hombres las cifras son 70.1% y 75.5% para el mismo lapso.

México - Tasa de participación económica

Año	Mujeres	Hombres	Total
1970	17.6	70.1	43.5
1991	31.5	77.8	53.6
1995	34.5	78.2	55.6
1996	34.8	77.7	55.4
1997	36.8	78.3	56.6
1998	36.9	78.7	56.9
1999	35.9	78.0	56.0
2000	36.4	76.8	55.7
2004	37.5	75.5	55.6

Fuente: INEGI. *Mujeres y hombres en México 2004*
 Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 2005
 INEGI. Sistema de Indicadores para el Seguimiento
 de la Situación de la Mujer, SISESIM
 Página electrónica: inegi.gob.mx/cgi-win/sisesim.exe/consulta

**México. Tasas de participación económica
 por estado conyugal y sexo - 2004**

Estado civil	Mujeres	Hombres
Soltera(o)	38.7	54.7
Casada (o)	35.1	90.4
Unión libre	33.8	95.4
Separada (o)	73.1	83.5
Divorciada (o)	64.6	86.3
Viuda (o)	30.3	50.1
Total	37.5	75.5

Fuente: INEGI. *Mujeres y hombres en México 2004*
 Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 2005
 INEGI. Sistema de Indicadores para el Seguimiento
 de la Situación de la Mujer, SISESIM
 Página electrónica: inegi.gob.mx/cgi-win/sisesim.exe/consulta

La incorporación de las mujeres al mercado del trabajo obedece a un conjunto de factores entre los que se encuentran la necesidad de ingresos, el aumento de los niveles educativos de las mujeres, las mayores posibilidades de desarrollo de las mujeres en ámbitos distintos al doméstico. Si bien esto expresa un cambio cultural en la sociedad mexicana, aún prevalecen las imágenes estereotipadas que perciben a las mujeres principalmente como madres y amas de casa, a pesar de su participación en todos los ámbitos. La vigencia de los estereotipos masculinos y femeninos se expresa en el hecho de que la participación de ambos en la sociedad y en especial en la fuerza de trabajo está mediada por los roles socialmente asignados.

Esto se expresa en el cuadro que muestra la diferencia de tasas de participación económica según el estado civil. Es mayor la participación de las mujeres separadas o divorciadas que las casadas, en tanto que en el caso de los hombres, son justamente los casados quienes muestran las mayores tasas de participación; además no es tan acentuada la influencia del estado civil entre los hombres. La disponibilidad de las mujeres para participar en el mercado laboral se encuentra limitada por sus responsabilidades en el ámbito doméstico, este hecho determina su participación y los rasgos que ésta asume en el mercado de trabajo.

El cuadro indica un aumento de la participación de los hombres en el trabajo doméstico, sin embargo, las mujeres continúan siendo las principales responsables.

México. Tasa de participación en el trabajo doméstico por sexo 1998-2004

(Población de 12 años o más)

Año	Mujeres	Hombres
1998	95.5	52.3
1999	95.3	52.7
2000	94.6	53.8
2001	95.6	61.3
2002	95.8	62.7
2003	96.2	61.7
2004	96.2	65.2

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004.
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática,
México 2005.

México. Distribución porcentual de la PEA según tipo de actividades-2004

Tipo de actividad	Mujeres	Hombres
Sólo trabajo extradoméstico	3.0	36.7
Trabajo extradoméstico y doméstico	92.0	58.4
Trabajo extradoméstico y estudio	0.6	1.4
Trabajo extradoméstico, doméstico y estudio	4.4	3.5
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004.
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática,
México, 2005.

En el cuadro de arriba se puede observar la diferencia entre las mujeres y los hombres económicamente activos. Sólo el 3% de las mujeres se dedica de manera exclusiva al trabajo fuera del hogar en tanto que el 92% trabaja además en el ámbito doméstico. Por su parte, una mayor proporción de hombres se dedica al trabajo fuera del hogar solamente y es menor el porcentaje de los que tienen responsabilidades domésticas además del trabajo remunerado.

México. Distribución porcentual de la población ocupada por sexo y sector de actividad - 2004

Sector	Mujeres	Hombres
Total	100	100
Sector primario/ ¹	6.0	22.1
Sector secundario/ ²	19.4	27.8
Sector terciario/ ³	74.4	49.6
No especificado	0.2	0.5

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 2005.

¹ Incluye agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

² Minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad, agua y construcción.

³ Comercio, comunicaciones y transportes, servicios y gobierno.

Las diferencias entre mujeres y hombres se expresan en las características que asume su inserción en el mercado de trabajo. La información para 2004 muestra que si bien la mayor parte de la población se ocupa en el sector servicios, esta tendencia es más pronunciada en el caso de las mujeres, el 74% se concentra en este sector; el 19.4% se encuentra ocupada en el sector secundario, en el cual es mayor la proporción de hombre y sólo el 6% en el sector primario, en el cual se encuentra el 22.1% de los hombres ocupados. Como se puede notar el mercado laboral está altamente segregado.

La segregación por sexo también se manifiesta en la ocupación por rama de actividad económica. De acuerdo con los datos del INEGI para 2004, las ramas que muestran más diferencias son la construcción (el 96.8% de los ocupados son hombres y 3.2% mujeres) y comunicaciones y transportes (91.2% de los ocupados son hombres y 8.8% son mujeres). La proporción de mujeres en las actividades agropecuarias es 87.2%, en la administración pública y defensa, el 66.7%, en la industria de la transformación representan el 36.2%. En las ramas de comercio y servicios, se observa una tendencia más equilibrada con una proporción de 49.3% de mujeres en ambas ramas.

Como ya se ha mencionado, las exportaciones de la industria manufacturera han cobrado gran importancia en las exportaciones totales, en particular la industria maquiladora. Ésta se ha convertido en un sector generador de empleos para hombres y mujeres, y en mayor medida para éstas, en particular en la fabricación de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, la elaboración de prendas de vestir y la construcción y reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y accesorios.

El análisis de las características del mercado de trabajo en general y de este sector en particular, aporta elementos para conocer las diferencias de los efectos de los TLC. Los datos muestran la elevada segregación por sexo en las diferentes actividades: la presencia de las mujeres es elevada en los servicios domésticos, la fabricación de prendas de vestir, la preparación y venta de alimentos, los servicios médicos, educación y esparcimiento y hotelería. Los datos más desagregados indican una elevada presencia de los hombres en la construcción, como ya se ha mencionado, la explotación de minas, los servicios de reparación, la industria metal básica, la extracción de petróleo y gas natural, la refinación de petróleo y petroquímica básica, las actividades agropecuarias, la electricidad, y la

industria química, del vidrio, plástico, hule y cemento. En estas actividades los hombres representan entre el 70 y el 97% del personal ocupado. En el caso de las mujeres, el sector de servicios domésticos es el que muestra el mayor predominio de las mujeres, ellas representan el 88%.

En lo que toca a los ingresos, los datos del INEGI indican que la mayor parte de los ocupados perciben ingresos que no superan los dos salarios mínimos (en 2004 el salario mínimo mensual era \$ 1,131). En esta situación se encuentra el 26.9% de las mujeres y el 20.5% de los hombres. El 19% de las mujeres percibe menos de un salario mínimo mensual, frente al 13.5% de hombres en esta situación. En el caso de la población ocupada que no percibe ingresos también es mayor la proporción de mujeres, 12.3% frente al 6.4% de los hombres ocupados. La diferencia de ingresos se muestra también en los datos por hora trabajada, en promedio, las mujeres ganan \$15 por hora trabajada y los hombres \$16.

Las diferencias salariales también se observan en los grupos de ocupación. De acuerdo con los índices de discriminación salarial elaborados por el INEGI, los grupos ocupacionales en los que existen mayores índices de segregación salarial son: los supervisores industriales, artesano y obreros y ayudantes de obreros. Los menores índices se ubican entre los trabajadores domésticos, los empleados de servicios y oficinistas, ocupaciones que muestran una elevada concentración de mujeres.

Las diferencias entre mujeres y hombres en la sociedad mexicana se manifiestan también en el acceso a la toma de decisiones. Por ejemplo, las mujeres representan el 22.6% de los diputados y el 18% de los senadores. En la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, las mujeres representan el 36.4% de los diputados. A nivel estatal, es menor aún la participación de mujeres, ellas representan el 13.1% de los diputados locales. También a nivel local, los datos muestran que las mujeres ocupan solamente el 3.5% de las presidencias municipales.

La participación de las mujeres en organizaciones sociales es también inferior a la de los hombres, por ejemplo, los datos sobre población de más de 18 años que participa en organizaciones muestran que el 7% de las mujeres y el 17.4% de los hombres participa en sindicatos; el 7% de las mujeres y el 13.2% de los hombres participa en los partidos políticos. La participación de la población en agrupaciones religiosas es mayor que en otro tipo de organizaciones, es en éstas donde la participación de mujeres es mayor que la de los hombres: 24.5% y 22.2% respectivamente.

En lo que toca a la administración pública federal, según los datos de 2003, las mujeres representan sólo el 23.2% de los funcionarios en los ramos administrativos. Las menores proporciones de mujeres se encuentran en la Secretaría de Defensa (6.2%) y la Secretaría de Marina (5.7%). La mayor presencia de mujeres se observa en la Secretaría de Relaciones Exteriores (42.6%), la Secretaría de Educación Pública (37.4%) y la Secretaría de Economía (37.3%). En ramos autónomos como el Poder Judicial las mujeres representan el 27.9% de los funcionarios, en el Instituto Federal Electoral, el 20.1% y en la Comisión Nacional de Derechos Humanos, el 33.5%.

Los datos indican que si bien se han dado cambios en la sociedad que se expresan en una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral y un leve aumento de la participación de los hombres en las actividades domésticas, persiste la responsabilidad exclusiva de las mujeres en el ámbito de las mujeres, la segregación en el mercado de trabajo es muy acentuada, las brechas salariales permanecen y la participación de las

mujeres en la toma de decisiones es muy reducida. Este es el panorama que muestra la sociedad mexicana en un contexto de apertura y de inserción acelerada del país en el proceso de globalización. La pregunta es hasta qué punto dicho proceso y en particular su concreción en los tratados de libre comercio, contribuirán a modificar las diferencias sociales existentes entre mujeres y hombres y en qué sentido se darán los cambios.

Nota metodológica: El análisis del contexto nacional aporta información que permite hacer un diagnóstico del punto de partida para el conocimiento de los cambios inducidos por la liberalización comercial. Los datos de la estructura productiva, el aporte de los distintos sectores económicos al PIB, a las exportaciones así como los requerimientos de importación permiten identificar los sectores más sensibles a los efectos de los TLC. Las características del mercado laboral muestran los cambios que se han venido dando – algunos de ellos resultado de la liberalización comercial - con respecto a la inserción de mujeres y hombres en la estructura económica. Estos datos aportan información sobre hombres y mujeres que son relevantes para la indagación de los efectos diferenciados de los TLC.

Es necesario mantener una perspectiva histórica del proceso y establecer una periodización, por ejemplo, el inicio de las políticas de ajuste y sus principales rasgos y resultados, la liberalización comercial y financiera, la vigencia de los TLC. Es importante aclarar que existen dificultades para distinguir los efectos de los TLC de aquellos que pueden ser resultado de otras medidas de política no directamente relacionadas con estos. En el análisis de la información se hará énfasis en las diferencias entre mujeres y hombres y en los factores que influyen en dichas diferencias, por lo que es necesaria la búsqueda de fuentes de información desagregada por sexo.

Las relaciones comerciales de México con los países de la Unión Europea.

Los tratados de libre comercio son el mecanismo de continuación y profundización de las políticas de apertura comercial y financiera de México a partir de 1994, cuando se firma el TLCAN. La firma de este acuerdo marca el inicio de un conjunto de tratados, doce en total, con 43 países, incluyendo el aprobado con Japón en abril de 2005; por lo que actualmente es el país con más TLC.

Tratado	Países	Publicación D.O.F.	Entrada en vigor
■ TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 diciembre 1993	1 enero 1994
■ TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 enero 1995	1 enero 1995
■ TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10 enero 1995	1 enero 1995
■ TLC México - Bolivia	Bolivia	11 enero 1995	1 enero 1995
■ TLC México – Nicaragua	Nicaragua	1 julio 1998	1 julio 1998
■ TLC México – Chile	Chile	28 julio 1999	1 agosto 1999
■ TlCUEM	Unión Europea	26 junio 2000	1 julio 2000
■ TLC México – Israel	Israel	28 junio 2000	1 julio 2000
■ TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 marzo 2001	15 mar 2001 (El Salvador y Guatemala), 1 junio 2001 (Honduras)
■ TLC México – AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein, Suiza	29 junio 2001	1 julio 2001
■ TLC México – Uruguay	Uruguay	14 julio 2004	15 julio 2004
■ AAE México - Japón	Japón	31 marzo 2005	1 abril 2005

Fuente: Secretaría de Economía.

México - Tratados de libre comercio



Fuente: Tomado de página web de la Secretaría de Economía

El objetivo central de los diferentes gobiernos que han negociado y firmado los TLC es el logro del crecimiento económico mediante el aumento y diversificación de las exportaciones y la apertura a la inversión extranjera. La apuesta del gobierno es que el crecimiento sostenido resultante tendría como consecuencia la reducción de la pobreza que afecta a amplios sectores de la población.

Los estudios²⁷ indican que los resultados esperados no se han logrado: el PIB y el PIB por habitante la economía muestran bajas tasas de crecimiento; aunque las exportaciones han aumentado el déficit comercial prevalece; la mayor parte de las importaciones son insumos para el sector exportador lo que muestra la baja capacidad del país para producirlos; los sectores exportadores más dinámicos se encuentran desvinculados del resto de la economía; existe una débil relación entre exportaciones y crecimiento; el comercio exterior no se ha diversificado a pesar de ser el país con la mayor cantidad de tratados de libre comercio; la inversión extranjera ha acentuado el comercio intrafirma sin grandes beneficios para el país y para la población.

En definitiva, no se ha logrado un impacto positivo en la estructura productiva del país ya que los principales sectores exportadores se encuentran desvinculados del resto de la economía.

²⁷ Arroyo, Alberto. *El México del TLCAN en el contexto latinoamericano y caribeño*. UAM-Iztapalapa. (Documento sin publicar)

Nota metodológica: El análisis de la estructura del comercio y la inversión extranjera del respectivo país, proporciona información sobre la influencia de los TLC en el cumplimiento de los objetivos de mayor crecimiento como resultado del aumento del comercio con otros países. El conocimiento de las relaciones comerciales entre los países involucrados en el acuerdo, su evolución antes y después de la vigencia del tratado, muestra las modificaciones e indica tendencias respecto al futuro. Otro aspecto de las relaciones entre los países es la inversión extranjera, sus montos y destino. Es importante tener en cuenta que es difícil distinguir entre los resultados económicos que se deben a las políticas económicas de los países, de aquellos que podrían ser consecuencia de la vigencia de los TLC. De ahí que la interpretación de los datos no puede ser concluyente, muestra tendencias que es necesario matizar.

El análisis del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) muestra con claridad las tendencias mencionadas en cuanto al impacto de los TLC en la evolución económica del país.

México y la Unión Europea, establecieron relaciones formales desde 1960, con la instalación de la sede diplomática mexicana en Bruselas, sin embargo las relaciones se mantuvieron en un bajo perfil hasta 1975, año en que se firma el primer Acuerdo de Comercio y Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea (CEE). A pesar de este Acuerdo, las relaciones comerciales entre ambas regiones no mostraron un incremento considerable. La relación se reactiva en 1991 con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación que se da en el contexto de consolidación de la apertura comercial en México y de ampliación de la CEE. El Acuerdo representaba las posibilidades de diversificación de las relaciones comerciales y es el reflejo del interés de la Unión Europea por ampliar su influencia económica y sus inversiones en el país.

El 8 de diciembre de 1997, después de un largo proceso de negociaciones, se firma en Bruselas del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros. Este Acuerdo entró en vigor el 1 de julio de 2000 y reemplaza el Acuerdo Marco de 1991.

Tanto los representantes del gobierno mexicano como de la Comisión Europea auguraban que, a medida que se fueran eliminando las restricciones, se experimentaría un incremento sustancial del comercio entre México y los quince países que integraban la Unión Europea cuando se firmó el Acuerdo: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.²⁸ Había expectativas de un incremento de las exportaciones mexicanas de productos agrícolas y semielaborados y de las exportaciones europeas de productos elaborados como maquinaria y material de transporte.

El gobierno mexicano estimaba que las exportaciones de México hacia la Unión Europea se triplicarían en un lapso de cinco años y la inversión extranjera directa se incrementaría en

²⁸ En marzo de 2004 se integraron diez países más: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa.

70%. A cuatro años de su vigencia, la información²⁹ muestra que si bien el intercambio comercial total entre México y la Unión Europea creció 52.5%, al pasar de 17,945.5 millones de dólares en 1999 a 27,379.3 millones de dólares en 2004, el análisis más detallado muestra que este incremento no ha sido favorable para México ya que entre 1999 y 2004 las exportaciones hacia la Unión Europea crecieron 22.3%, al pasar de 5,202.7 millones de dólares a 6,466.6. Por su parte las importaciones se incrementaron 40.2%, al pasar de 12,742.8 millones de dólares a 20,912 durante el mismo periodo.

Si se analiza únicamente la información de 2001 a 2004, sin considerar el año 2000 en que se firma el tratado, se observa que se mantiene la tendencia hacia un mayor crecimiento de las importaciones. En 2003 México importó más del triple de lo que exportó a la Unión Europea.

Comercio Exterior de México con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea
(Millones de dólares)

País	Antes del TLCUEM							Después del TLCUEM				
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones												
Total	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,459.6	136,391.1	166,454.8	158,442.9	160,762.7	165,355.2	189,200.4
Estados Unidos	42,850.9	51,645.1	66,272.7	80,574.0	94,184.8	102,923.9	120,392.9	147,685.5	140,296.5	143,047.9	146,802.7	165,111.3
Canadá	1,568.7	1,482.8	1,987.4	2,172.0	2,156.1	1,518.9	2,391.3	3,353.1	3,069.5	2,806.0	2,831.8	2,764.8
Unión Europea	2,788.6	2,805.9	3,353.5	3,509.8	3,987.6	3,889.2	5,202.7	5,610.1	5,332.6	5,214.5	5,591.7	6,466.6
Resto	4,623.8	4,883.4	7,927.0	9,747.9	9,908.3	9,127.6	8,404.2	9,806.1	9,744.3	9,694.3	10,129.0	14,857.7
Importaciones												
Total	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	128,373.1	141,974.8	174,457.8	168,396.4	168,678.9	170,958.2	197,303.3
Estados Unidos	45,294.7	54,790.5	53,828.5	67,536.1	82,002.2	93,258.4	105,267.3	127,534.4	113,766.8	106,556.7	105,685.9	109,558.2
Canadá	1,175.3	1,620.6	1,374.3	1,743.6	1,968.0	2,290.2	2,948.8	4,016.6	4,234.9	4,480.3	4,120.8	5,419.8
Unión Europea	7,798.7	9,058.2	6,732.2	7,740.6	9,917.3	11,699.3	12,742.8	14,775.1	16,165.5	16,441.6	17,861.9	20,912.7
Resto	11,097.8	13,876.6	10,518.1	12,448.5	15,920.7	21,125.2	21,015.9	28,131.7	34,229.2	41,200.3	43,289.6	61,412.6

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

El incremento del intercambio con la Unión Europea no ha significado una diversificación del comercio de México históricamente concentrado en Estados Unidos, país al que se destinó en 2004 el 87.3% de las exportaciones y del que proviene el 55.5% de las importaciones, como muestra el siguiente cuadro. En 2004, las exportaciones mexicanas hacia a la Unión Europea representaron solamente el 3.4% del total exportado, en tanto que las importaciones representaron el 10.6% de las importaciones totales mexicanas.

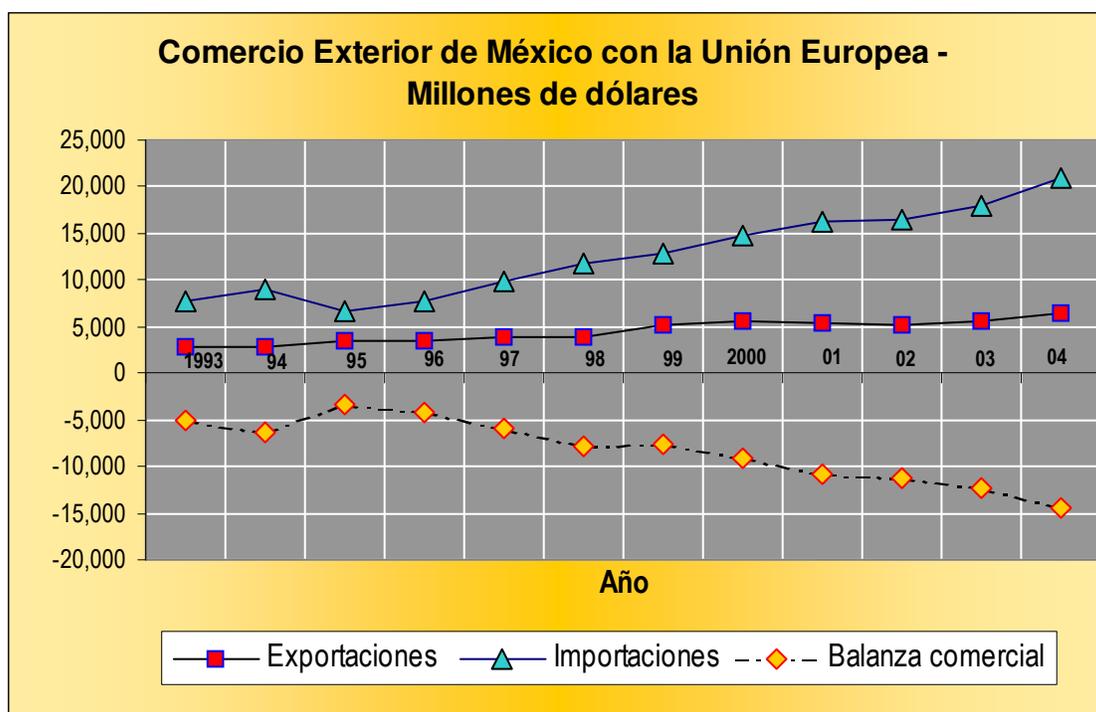
Comercio Exterior de México con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea
(En porcentajes)

País	Antes del TLCUEM							Después del TLCUEM				
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones												
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos	82.7	84.9	83.3	83.9	85.4	87.6	88.3	88.7	88.5	89.0	88.8	87.3
Canadá	3.0	2.4	2.5	2.3	2.0	1.3	1.8	2.0	1.9	1.7	1.7	1.5
Unión Europea	5.4	4.6	4.2	3.7	3.6	3.3	3.8	3.4	3.4	3.2	3.4	3.4
Resto	8.9	8.0	10.0	10.2	9.0	7.8	6.2	5.9	6.2	6.0	6.1	7.9
Importaciones												
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos	69.3	69.1	74.3	75.5	74.7	72.6	74.1	73.1	67.6	63.2	61.8	55.5
Canadá	1.8	2.0	1.9	1.9	1.8	1.8	2.1	2.3	2.5	2.7	2.4	2.7
Unión Europea	11.9	11.4	9.3	8.7	9.0	9.1	9.0	8.5	9.6	9.7	10.4	10.6
Resto	17.0	17.5	14.5	13.9	14.5	16.5	14.8	16.1	20.3	24.4	25.3	31.1

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

29

Datos de la Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

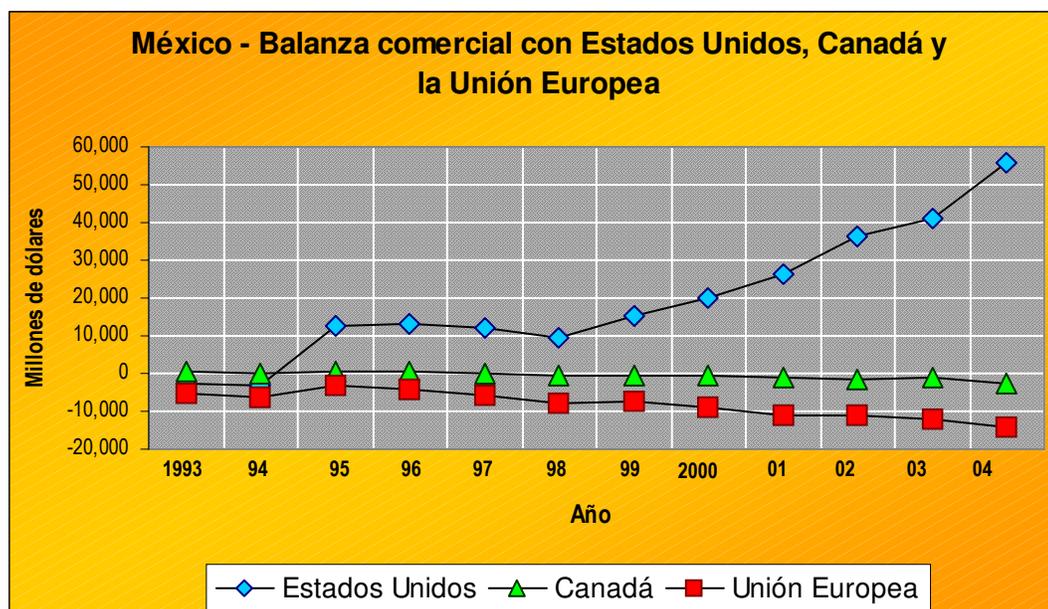


Las relaciones comerciales de México con la Unión Europea han mostrado una tendencia desfavorable que no se ha revertido con la vigencia del TLCUEM, por el contrario, se ha incrementado. El siguiente cuadro muestra que el déficit de la balanza comercial era de 5,010 millones de dólares en 1993, y ascendió a 14,446 en 2004, lo que representa un aumento de 188 por ciento.

Balanza Comercial de México con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea
(Millones de dólares)

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Estados Unidos	-2,443.8	-3,145.4	12,444.2	13,037.9	12,182.6	9,665.6	15,125.5	20,151.1	26,530	36,491.2	41,116.9	55,553.1
Canadá	393.3	-137.8	613.1	428.4	188.1	-771.3	-557.5	-663.5	-1,165.3	-1,674.3	-1,289.0	-2,655.0
Unión Europea	-5,010.1	-6,252.3	-3,378.7	-4,230.8	-5,929.7	-7,810.1	-7,540.1	-9,165.0	-10,832.9	-11,227.1	-12,270.2	-14,446.1

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.



Las expectativas iniciales de los representantes del gobierno mexicano en cuanto al incremento de las exportaciones hacia los países de la Unión Europea y su mayor diversificación dentro de ésta no se han cumplido. Alemania, España, Gran Bretaña y Holanda son los principales mercados para los productos mexicanos, a los que se destina el 70.8% de las exportaciones totales hacia la UE. Solamente las exportaciones a Alemania representaron casi un tercio del total en 2004.

Exportaciones de México hacia la Unión Europea
(Participación porcentual)

País	Antes del TLCUEM							Después del TLCUEM				
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Unión Europea	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
España	32.9	30.6	23.8	25.8	23.5	18.3	15.8	27.1	23.5	27.4	26.2	29.0
Alemania	15.4	14.1	15.4	18.3	18.0	29.6	40.2	27.5	28.2	23.7	31.4	29.8
Gran Bretaña	7.2	9.5	14.3	15.2	16.7	16.4	14.4	15.5	12.6	12.0	10.0	12.0
Holanda	6.9	6.2	5.3	5.5	6.6	8.7	9.4	7.8	9.5	12.1	10.6	8.7
Francia	16.4	18.5	14.4	12.1	10.8	10.3	5.6	6.7	7.0	6.7	5.8	6.4
Bélgica	8.1	9.7	14.5	11.6	9.3	5.9	4.6	4.0	6.0	5.7	2.5	3.1
Irlanda	4.3	4.0	2.1	4.2	2.8	1.0	1.3	2.0	3.5	3.6	3.0	2.4
Italia	3.0	3.1	5.9	4.0	6.9	4.7	3.3	4.0	4.5	3.3	4.8	3.4
Portugal	2.6	2.1	2.4	1.6	2.4	2.2	3.5	3.5	2.8	2.6	3.3	2.0
Suecia ^{1/}	0.6	0.9	0.9	0.6	1.3	1.2	0.5	0.4	0.7	0.8	0.6	1.2
Dinamarca	0.6	0.8	0.2	0.5	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7
Luxemburgo	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	1.3	0.1	0.2	0.7	0.7	0.6
Austria ^{1/}	1.6	0.4	0.4	0.3	0.4	0.3	0.2	0.3	0.4	0.3	0.2	0.4
Finlandia ^{1/}	0.1	0.2	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
Grecia	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995. Nota: Las exportaciones incluyen fletes más seguros.

Las importaciones también se concentran en cuatro países: Alemania, España, Italia y Francia. Como se puede observar, la vigencia del TLCUEM aún no ha modificado el esquema de relaciones comerciales que existía entre México y la Unión Europea.

Importaciones de México provenientes de la Unión Europea
(En porcentajes)

País	Antes del TLCUEM							Después del TLCUEM				
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Unión Europea	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Alemania	36.6	34.2	39.9	41.0	39.3	38.8	39.5	39.0	37.6	36.9	35.1	34.4
España	14.8	14.8	10.3	8.1	9.9	10.7	10.4	9.7	11.3	13.5	12.8	13.7
Italia	10.7	11.3	11.5	12.9	13.4	13.5	12.9	12.5	13.0	13.2	13.9	13.5
Francia	14.2	16.9	14.5	13.2	11.9	12.3	10.9	9.9	9.8	11.0	11.3	11.5
Gran Bretaña	7.6	7.8	7.9	8.8	9.2	9.0	8.9	7.4	8.3	8.2	7.0	7.1
Irlanda	1.9	1.5	2.7	3.1	2.7	2.6	2.6	2.7	3.4	3.7	4.4	3.4
Bélgica	3.5	3.7	3.1	3.1	3.3	3.0	2.4	3.2	3.9	3.4	3.2	3.4
Holanda	3.1	2.7	3.2	2.9	2.6	2.8	2.6	2.5	2.9	3.3	3.1	3.4
Suecia	3.4	3.1	3.0	3.0	3.6	2.9	5.5	8.9	5.0	2.7	4.1	4.2
Austria	1.4	1.3	1.3	1.5	1.4	1.6	1.3	1.2	1.4	1.1	1.4	1.8
Dinamarca	1.7	1.4	1.1	0.9	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.0
Finlandia	0.6	0.7	0.9	1.1	1.0	1.0	1.4	1.4	1.5	0.9	1.6	1.2
Portugal	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.3	0.6	0.6	0.7	1.2
Grecia	0.3	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1
Luxemburgo	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

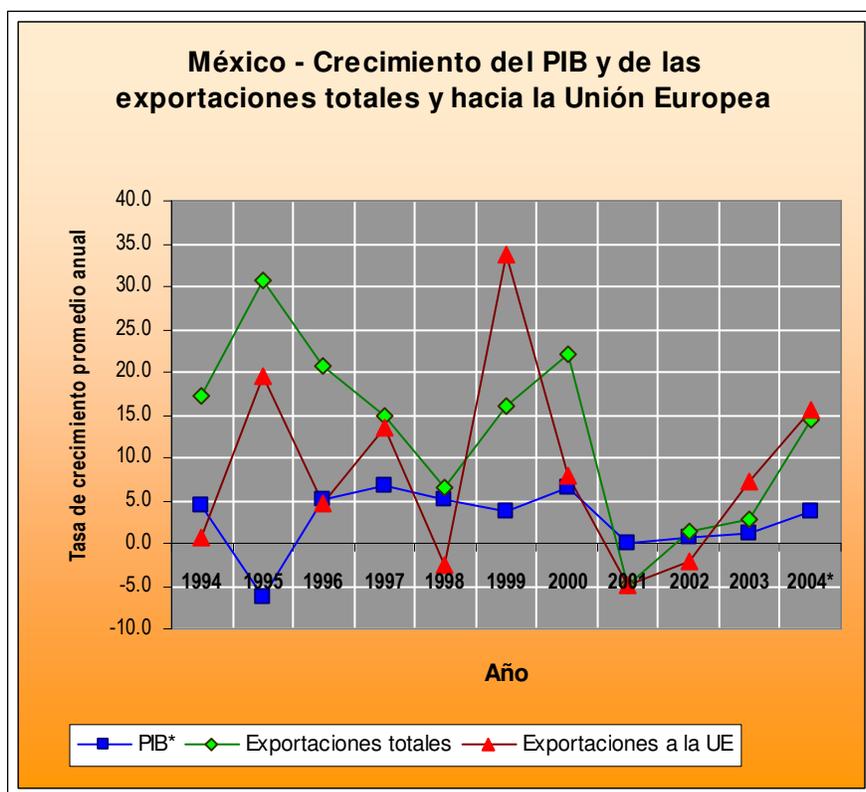
Las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea se concentran principalmente petróleo, automóviles y máquinas y aparatos. Otros productos de exportación son: instrumentos de óptica y fotografía, productos farmacéuticos y juguetes y juegos. Las importaciones desde la Unión Europea son principalmente automóviles, maquinaria y aparatos para el sector eléctrico; en menor medida están los productos farmacéuticos, los materiales plásticos y productos químicos orgánicos. Según la Agencia Alemana para el Comercio Exterior (BFAI), el interés estratégico de la UE es el acceso al mercado estadounidense más que el afianzamiento de las relaciones económicas con México. El perfil de las exportaciones de la Unión Europea hacia México muestra que se trata en realidad de pre-productos que tienen como destino los Estados Unidos.³⁰

El siguiente gráfico muestra que no existe una correlación entre el aumento de las exportaciones mexicanas desde 1994, cuando comenzó la firma de TLCs, y el crecimiento del PIB.

Entre 1994 y 2004, el PIB experimentó un crecimiento promedio de 2.8%, lo que contrasta con la evolución de las exportaciones totales que se incrementaron 12.7% en ese período y las que se destinaron a la Unión Europea, crecieron a un promedio anual de 7.7%. La orientación de México hacia las exportaciones mediante los TLC no ha cumplido con las previsiones oficiales respecto a los aportes del modelo exportador al crecimiento sostenido y al mejoramiento de los ingresos de la población.

³⁰

Duscha, Waldemar. *Informe semestral de la BFAI para México*, mayo de 2004.



La inversión extranjera directa.

Además del aumento del comercio, el gobierno mexicano desarrolló grandes expectativas respecto a la inversión extranjera. Desde 1990 se buscó atraer la inversión mediante las privatizaciones de empresas públicas y las modificaciones a la ley y las reglamentaciones que dan garantías a los inversionistas externos. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sienta un precedente en lo que toca a la libertad para la circulación del capital extranjero en México y a la inversión extranjera directa en sectores estratégicos que antes le estaban restringidos, como el sistema financiero, por ejemplo.

En el cuadro siguiente se puede observar el aumento del monto promedio de la inversión extranjera directa proveniente de la Unión Europea, de 2,321 millones de dólares entre 1994 y 1999, a 3,560 millones de dólares en el período de tres años completos después de la firma del TLCUEM, lo que representa un incremento de 54%. A pesar de este aumento, la importancia relativa de la Unión Europea respecto al total de flujos de inversión hacia México disminuye.

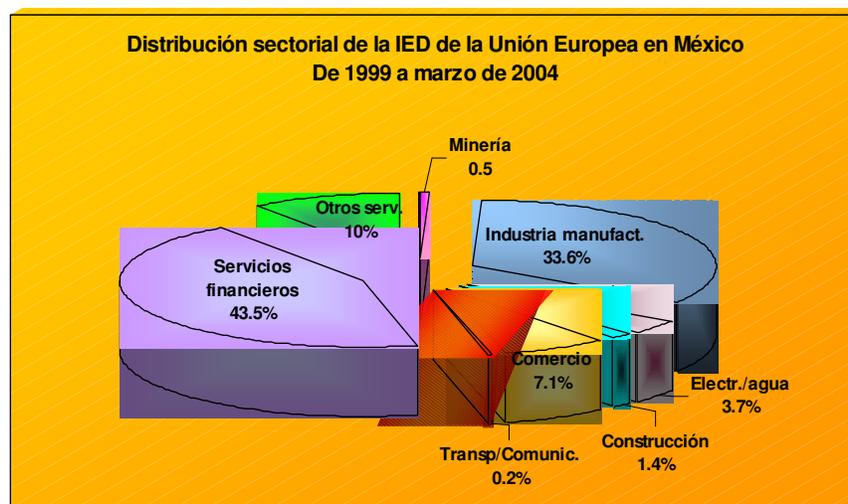
Flujos promedio de Inversión Extranjera Directa anual hacia México - En millones de dólares -

	Pre-TLCUEM 1994-1999	Post-TLCUEM 2000-2003
IED Total	60,428.0	66,728.0
Promedio Total	10,071.3	16,682.0
IED de la Unión Europea	13,875.0	14,240.5
Promedio	2,312.5	3,560.1
	%	%
Participación de la UE en la IED Total	23.0	21.3

Fuente: Secretaría de Economía.
Dirección General de Inversión Extranjera

Hasta marzo de 2004, había en México 6,241 empresas de la Unión Europea³¹, de las cuales 1,709 son de origen español y 921, holandeses. La información de la IED acumulada entre 1999 y marzo de 2004, muestra que el 44.2% correspondía a capitales españoles y el 34.4% de Holanda. Aunque en menor proporción es importante el Reino Unido (con 578 empresas) y Alemania (867) cuya una participación representa el 9.6% y 8.4% de la IED respectivamente.

La entrada de capitales europeos se caracteriza por su concentración por sector de actividad y geográficamente. El 53.5% de la IED de las empresas europeas se destinó a los servicios, el 43.5% en los servicios financieros y el 10% en otros servicios. El 34.1% se destinó a la industria manufacturera y el 7.1% al comercio. En cuanto a la ubicación geográfica, la mayor parte de las inversiones se dirigen al Distrito Federal (el 60.5%) y Nuevo León (16.2%).



Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.
Otros servicios: Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio

Como resultado del proceso de apertura más del 90% de los bancos es propiedad del capital extranjero. Esta extranjerización de la banca se ha dado principalmente por la compra de los bancos y las fusiones, es decir, no se ha ampliado la capacidad del sector; además ha implicado la reestructuración de los bancos que se ha traducido en despidos y reubicación del personal. Estos datos dan una idea de las profundas modificaciones que ha experimentado la economía mexicana y del papel central del sistema financiero en el contexto actual.

³¹ Esta cantidad representa el 21.4% del total de empresas registradas en México (29,229).

Nota metodológica: Después de la revisión del contexto nacional y de las relaciones comerciales entre los países involucrados en los TLC, se hace un análisis de los aspectos principales del TLC en particular: el proceso de negociación, los principios y objetivos, la estructura y contenidos, el calendario de desgravación y las implicaciones jurídicas del tratado. Es importante identificar los aspectos que se omiten. Este trabajo implica la lectura del texto del TLC y la revisión de los anexos.

El proceso de negociación del TLCUEM.

El TLCUEM fue ratificado después de un proceso de nueve rondas de negociaciones que se inició en 1996 y tuvo una duración de casi cinco años. Debido a la urgencia de los gobiernos de los países de la UE y de México por concretar el acuerdo de libre comercio, este proceso fue acelerado mediante la firma de un Acuerdo Interino con el fin de iniciar las negociaciones comerciales antes de que el Acuerdo Global fuera ratificado. De acuerdo con los análisis críticos, México desaprovechó la oportunidad de tener acceso al trato especial y preferente –incluso la reducción más gradual de aranceles y el establecimiento de fondos compensatorios para hacer frente a los efectos negativos. “El trato especial y preferente, aspecto clave para el reconocimiento de asimetrías, fue excluido de las discusiones del TLCUEM.”³² Como resultado, el acuerdo sobrepasa incluso las reglas de la OMC, por lo menos en los rubros de servicios, inversiones y propiedad intelectual.

Durante el proceso de negociación no se tomó en cuenta a la sociedad civil ni mucho menos a los grupos organizados de mujeres. El texto se ratificó sin informar plenamente a los grupos parlamentarios. En particular la Coordinadora de Organismos Empresariales del Comercio Exterior (COECE), organismo que se constituyó en los años de negociación del TLCAN, es la que tuvo la exclusividad en las consultas realizadas entre el sector empresarial, con lo que se excluyó a los micro, pequeños y medianos empresarios. En estas condiciones se estableció que el 95% de todo el comercio entre UE y México estará liberalizado para el 2010; es decir, no se podrá definir la gradualidad ni proteger algún sector, lo que habría sido útil para los sectores que tienen poca capacidad para adaptarse a la competencia y en los que predominen las mujeres.

En 1997 fueron firmados tres instrumentos jurídicos del TLCUEM:

- El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, también denominado Acuerdo Global.
- El Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio, denominado Acuerdo Interino.
- La Declaración Conjunta.

³² Calderón, Jorge y Andrés Peñaloza. *Voto particular del Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática sobre el Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*. Senado de la República LVII Legislatura. Grupo Parlamentario PRD. México, 20 de marzo de 2000. (p. 18)

En 1998 comienzan las rondas de negociaciones sobre la parte comercial y de inversiones del Acuerdo. El proceso de negociaciones culmina con la firma de dos Decisiones del Consejo Conjunto, que constituyen los instrumentos de operativización y puesta en marcha del Acuerdo:

- La Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, y
- La Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre México y la Comunidad Europea (Decisión N° 2/2000). Éste instrumento incluye materias que no tienen que ser aprobadas por los parlamentos europeos, son sólo de competencia exclusiva de los órganos comunitarios. Sí deben ser aprobados por el congreso de México.

Ambas Decisiones fueron firmadas el 23 y 24 de febrero de 2000, en Bruselas y en Lisboa. La Cámara de Senadores del Congreso de la Unión de México aprobó los documentos el 20 de marzo de 2000.

El Acuerdo Global establece la creación de un Consejo Conjunto -formado por miembros del gobierno de México, los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea- que es el encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo. “El Consejo se reunirá a nivel ministerial, a intervalos regulares y cada vez que lo exijan las circunstancias. Examinará todas las cuestiones principales que surjan dentro del marco del presente Acuerdo y cualquier otra cuestión bilateral o internacional de interés mutuo”.³³

El Consejo Conjunto está facultado para tomar decisiones que tienen carácter vinculante para las partes, para hacer recomendaciones³⁴, y para decidir sobre “el establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con las disposiciones pertinentes de la OMC en la materia.” También tiene la facultad de crear y determinar las obligaciones de un Comité Conjunto³⁵ u otros organismos para el apoyo a la realización de sus tareas. De acuerdo con la Decisión 2/2000, el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino tiene amplias facultades para decidir, sin la consulta ni aprobación del Senado en México y del Parlamento Europeo, sobre los asuntos referidos a las medidas para la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios, de las inversiones y pagos, para la protección de los derechos de propiedad intelectual para el establecimiento de procedimientos para la solución de controversias comerciales y relativas al comercio.

El texto del Acuerdo señala en el primer artículo transitorio que “De conformidad con su artículo 49, la Decisión N° 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre México y la Comunidad Europea, entrará en vigor el 1 de julio de 2000. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha

³³ En el Título VII referido al Marco Institucional, Art. 45 y Art. 46.

³⁴ Título VII, Art. 47 y Art. 50.

³⁵ El Comité Conjunto está formado por representantes del gobierno de México y por representantes de miembros de la Unión Europea y de la Comunidad Europea. Este Comité se reúne una vez al año de manera alternativa en Bruselas y México.

en la cual las Partes se hayan notificado el cumplimiento de las formalidades necesarias a tal efecto, de conformidad con sus propios procedimientos”.³⁶

Nota metodológica: La revisión del proceso de negociación y de los procedimientos y estructuras institucionales para la implementación de los TLC es relevante para definir los ámbitos en los que es necesario y posible tener incidencia y formular propuestas relacionadas con la equidad de género. Es sabido que en general no hay espacios para la participación de la sociedad civil en estos ámbitos, menos aún para las mujeres. Es importante la incidencia en dicho proceso para la incorporación de la equidad de género como materia de debate en las negociaciones de los TLC.

3.2. Los objetivos y contenidos del TLCUEM.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global) entre México y la UE tiene por finalidad “fortalecer las relaciones entre las partes sobre la base de la reciprocidad y e interés común”.³⁷ Para conseguir este objetivo se plantea:

- La institucionalización del diálogo político.
- El fortalecimiento de las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC.
- El reforzamiento y ampliación de la cooperación.

El Acuerdo Global contiene ocho títulos:

- Naturaleza y ámbito de aplicación.
- Diálogo político.
- Comercio.
- Movimientos de capitales y pagos.
- Contratación pública, competencia, propiedad intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio.
- Cooperación.
- Marco institucional.

VIII. Disposiciones finales.

El Acuerdo Global define desde el inicio, en el Título I, cuál será la naturaleza de la relación entre México y la Unión Europea. El Artículo 1. *Fundamento del Acuerdo* - conocido como Cláusula Democrática- 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

³⁶ El Decreto se promulgó el 23 de julio de 2000.

³⁷ Título I. Naturaleza y ámbito de aplicación. Artículo 1. Fundamento del acuerdo y Artículo 2. Naturaleza y ámbito de aplicación.

internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.” Además, en el Artículo 2. *Naturaleza y ámbito de aplicación*, se afirma que “el Acuerdo tiene por finalidad fortalecer las relaciones entre las partes sobre la base de la reciprocidad y e interés común. A tal fin el Acuerdo institucionalizará el diálogo político, fortalecerá las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC, y reforzará y ampliará la cooperación.” El Título referido a la cooperación contiene 30 artículos relacionados con los ámbitos referidos a este tema. El Acuerdo Global incluye además aspectos relacionados el intercambio de los bienes y servicios de conformidad con las normas pertinentes de la OMC.

El Acuerdo Global es algo más que los enunciados sobre la democracia, los derechos humanos, el diálogo político y la cooperación, el verdadero ámbito de interés y aplicación se concretan en la “Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros” (Ver Anexo 3. Síntesis del TLCUEM). Ésta se refiere al comercio de servicios, a las inversiones, la propiedad intelectual y la solución de controversias. El Título I. de la Decisión, referida a las disposiciones generales, establece el ámbito de aplicación expresado en los siguientes objetivos:

- a) La liberalización recíproca del comercio de servicios de conformidad con el Artículo 5 del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS).
- b) La liberalización progresiva de la inversión y pagos.
- c) Asegurar la protección efectiva de los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con las normas internacionales más exigentes.
- d) El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

Por su parte, el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio (Acuerdo Interino) está definido en la Decisión 2/2000 (Ver Anexo 3), que es el instrumento jurídico que le da vigencia y facultades para “negociar las materias que sí son competencia de los órganos comunitarios (comercio de bienes, compras gubernamentales, competencia, mecanismos de consulta en materia de propiedad intelectual y mecanismos de solución de controversias en estas materias)”.³⁸ Estos aspectos no requieren la aprobación de los parlamentos de cada país integrante de la UE, en el caso de México sí.

El Acuerdo Interino se compone de ocho títulos:

- I. Disposiciones generales.
- II. Libre circulación de mercancías.
- III. Compras del sector público.
- IV. Competencia.
- V. Mecanismos de consulta para asuntos de propiedad intelectual.
- VI. Solución de controversias.

³⁸ Vargas, Margarita y Andrés Peñaloza. “El proceso de negociación y ratificación”, en: *Derechos humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. Alberto Arroyo y Andrés Peñaloza (Coordinadores), RMALC, México, diciembre de 2000.

VII. Obligaciones específicas del Comité Conjunto referentes al comercio y cuestiones relacionadas con el comercio.

VIII. Disposiciones finales.

En el Título I, el Acuerdo Interino establece los siguientes objetivos:³⁹

- a) La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes, de conformidad con el Artículo XXIV del GATT de 1994;
- b) la apertura de los mercados convenidos de contratación pública de las Partes;
- c) el establecimiento de un mecanismo de cooperación en materia de competencia;
- d) el establecimiento de un mecanismo de consultas en materia de propiedad intelectual;
- e) el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias.

En el Título II. Libre circulación de mercancías, se plantea como objetivo el establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre México y la Comunidad “al término de un período de transición con una duración máxima de diez años a partir de la entrada en vigor de esta Decisión, de acuerdo con las disposiciones de esta Decisión y conforme al Artículo XXIV del GATT de 1994”.

Además el Acuerdo Interino tiene 16 anexos en los que se establecen: el calendario de desgravación, las disposiciones sobre productos originarios, los productos a los que México puede restringir los permisos de importación y exportación, las disposiciones sobre la industria automotriz mexicana, las entidades gubernamentales de México y de la Comunidad que estarán involucradas en el Acuerdo, el establecimiento de montos para las compras gubernamentales, los procedimientos para las compras, el suministro y publicación de información, la eliminación de sectores que distorsionen la competencia y las reglas de procedimiento. La sección de anexos se cierra con un conjunto de Declaraciones, la mayor parte de ellas sobre partidas de productos especificados en el Anexo III en el cual se establece la definición de productos originarios.

La firma y entrada en vigor del Acuerdo Global generó expectativas no solamente en cuanto a las posibilidades de incrementar el comercio y las inversiones, sino también de constituirse en un instrumento para la cooperación económica y política entre México y los países de la UE y para el respeto y la promoción de los derechos humanos. Sin embargo, el Acuerdo privilegia las relaciones comerciales sin mención alguna a los aspectos sociales y culturales, a la equidad y, menos aún, a la equidad de género. Es necesario aclarar que lo que se considera el TLCUEM propiamente tal, se refiere a las dos Decisiones relacionadas con la liberalización de los servicios y las inversiones (Decisión 1) y con la liberalización del comercio de bienes (Decisión 2).

El calendario de desgravación.

El Acuerdo establece la liberalización del sector manufactura para el año 2007 y el sector agrícola para el 2010, se prevé que en 2010 el 95% del comercio entre México y la UE estará liberalizado.

³⁹ Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio - Decisión N° 2/2000; Título I. Disposiciones generales.

La propuesta de desgravación en términos de volumen de comercio del TLCUEM es: ⁴⁰

- ✓ El 52% de los bienes con arancel se liberarán gradualmente hasta el 1 de enero de 2003 (47% a la entrada en vigor del Acuerdo y 5% en 2003.) Este año se aplica un máximo nivel arancelario de 5%, con un promedio de 2 a 3%. Esto asegura las condiciones de acceso que permitirán a los productores de la UE competir con los productos de Canadá y Estados Unidos.
- ✓ El 48% restante se liberalizará en 2005 o 2007.
- ✓ La desgravación arancelaria para el sector industrial quedó: 47.6% liberalización inmediata; 5.1% en el 2003; 5.6% en el 2005 y 41.7% en el 2007.
- ✓ Por su parte, la Unión Europea desagravaría de manera inmediata el 82% de las tarifas sobre las exportaciones mexicanas no petroleras (similar al caso de Estados Unidos con el TLCAN), para el 18% restante se eliminarán los aranceles en 2003 y 2007. Con esto, la Unión Europea logró la equiparación con el TLCAN (Nafta-Parity).

El TLCUEM establece las siguientes categorías de desgravación:

Categoría	Plazo de desgravación
1	Se elimina totalmente el arancel a la entrada en vigor del acuerdo. En esta categoría se encuentran por ejemplo el café en grano sin tostar, el cacao en grano, el tabaco, bebidas alcohólicas, jugos congelados de frutas.
2	El arancel se elimina en 4 etapas hasta quedar liberado totalmente en enero de 2003. Se cubre el 75% del arancel al inicio del Acuerdo. Un año después se cobra el 50%; dos años después, el 25%, hasta quedar en 0% tres años después. En esta categoría se encuentran productos como aceitunas, hortalizas congeladas, frutas en conserva, vinos, por ejemplo.
3	El arancel se elimina en 8 etapas, con una disminución de 11% cada año, hasta quedar totalmente liberado en enero de 2008. En esta categoría se encuentran productos como el agua embotellada, la soya, alimentos para animales.
4	El arancel se elimina en 10 etapas, comenzando la reducción a partir de 2003, hasta su liberación total en enero de 2010. En esta categoría se encuentran por ejemplo, los aceites de girasol, soya, maíz, cártamo; frutas frescas, bebidas de frutas.
4a	El arancel se elimina en 9 etapas, 10% de disminución cada año, hasta quedar totalmente liberado en enero de 2009. Se encuentran en esta categoría productos como el agua, frutas secas, aceite de oliva, filetes de pescado congelado.
5	En un plazo no mayor a 3 años se establece la revisión de los montos arancelarios de los productos pesqueros así como las reglas de origen relacionadas.
6	Los cupos arancelarios se aplican a la entrada en vigor del Acuerdo. En el caso de los productos pesqueros los cupos se revisan a más tardar en 3 años a partir de la entrada en vigor.

⁴⁰ Calderón, Jorge y Andrés Peñaloza. *Voto particular del Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática sobre el Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*. Senado de la República LVII Legislatura. Grupo Parlamentario PRD. México, 20 de marzo de 2000.

Categorías para productos industriales que no están cubiertos por la definición de productos agrícolas y pesqueros.

Categoría	Plazo de desgravación
A	Se elimina totalmente el arancel al entrar en vigor el Acuerdo. Se incluyen aquí por ejemplo la madera en bruto, pastas químicas de madera, madera de coníferas, maderas tropicales, productos de vidrio de seguridad templado.
B	Se elimina el arancel en 4 etapas hasta quedar totalmente liberado en enero de 2003. Se ubican en esta categoría la industria del papel, por ejemplo.
B+	Se elimina el arancel en 6 etapas hasta quedar totalmente liberado en enero de 2005.
C	Se elimina el arancel en 8 etapas hasta quedar totalmente liberado en enero de 2007. En esta categoría se encuentran productos de la industria textil, de las industria del calzado.

Fuentes: Calderón, Jorge y Andrés Peñaloza. *Voto particular del Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática sobre el Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*. Senado de la República LVII Legislatura. Grupo Parlamentario PRD. México, 20 de marzo de 2000. Aguilar, Javier. "Productos agropecuarios y agroindustriales". En: Arroyo Picard, Alberto y Andrés Peñaloza (Coordinadores). *Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. Editado por el Instituto de Estudios de la Revolución Democrática. México, 2000.

El siguiente cuadro muestra el calendario de desgravación por categoría.

Calendario de montos arancelarios a pagar considerando el arancel base.										
Categoría de Productos	Porcentajes									
	Año									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	0									
2	75	50	25	0						
3	89	78	67	56	45	34	23	12	0	
4	100	100	100	87	75	62	50	37	25	12
4a	90	80	70	60	50	40	30	20	10	0

Es importante señalar que la definición de la agenda de desgravación no se ha realizado con base en un diagnóstico del contexto nacional que aporte información sobre los posibles impactos tanto económicos como sociales y culturales. Menos aún se consideran las diferencias sociales prevalecientes en México, en particular las que existen entre mujeres y hombres. El lenguaje técnico aparentemente neutro de los textos del tratado es elocuente por las omisiones que muestra.

Nota metodológica: El análisis del TLC requiere la revisión de los textos para conocer los objetivos que se plantean, la estructura del TLC (los capítulos o títulos y artículos) y los contenidos. El corazón de los tratados comerciales y las medidas concretas se encuentran detalladas en los Anexos. En estos se especifican los sectores que son materia del TLC, las normas relacionadas con las reglas de origen; las concesiones y cupos arancelarios; el calendario de desgravación para cada país con una descripción de la fracción, el producto, el arancel aduanero base y la categoría de desgravación; las entidades responsables de la ejecución del TLC; los montos o umbrales para las compras gubernamentales; las reglas de procedimiento, etc. Para un análisis desde la perspectiva de género es necesario hacer una selección de los aspectos, ámbitos de acción y productos que se consideren estratégicos. Esta revisión permite visualizar los sectores que se verán más involucrados, siempre teniendo en cuenta el análisis de contexto nacional previo. Asimismo se podrán detectar las omisiones como las relacionadas con los aspectos laborales, los derechos humanos, la equidad de género. Es importante recordar que detrás de cada clasificación de productos, de cada fracción, de cada denominación técnica existe un entramado de relaciones sociales, de relaciones entre mujeres y hombres, que se verán afectadas por las medidas previstas en el TLC y, a su vez, influirán en la evolución y resultados.

3.3. Aspectos jurídicos.

Las atribuciones de las instancias de toma de decisiones del TLCUEM han generado críticas y controversias ya que las materias sobre las que tienen facultades que otorga el Acuerdo Global para decidir resultan violatorias a la Constitución mexicana.⁴¹ Los Consejos Conjuntos, tanto el del Acuerdo Global como el del Acuerdo Interino, son los que negocian y deciden sobre la liberalización de las inversiones, del comercio de servicios y mercancías y la protección de la propiedad intelectual.

La concesión de estas facultades no toma en cuenta que en México los resultados de las negociaciones y decisiones deben ser revisados y aprobados por el Senado de la República, de lo contrario no tendrán carácter vinculante. Esto no está explicitado en ninguno de los

⁴¹ Ver: Arroyo, Alberto. "Metaconstitucionalidad e imprecisión jurídica". En: Arroyo Picard, Alberto y Andrés Peñaloza (Coordinadores). *Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. Editado por el Instituto de Estudios de la Revolución Democrática. México, 2000; y Calderón, Jorge y Andrés Peñaloza. *Voto particular del Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática sobre el Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*. Senado de la República LVII Legislatura. Grupo Parlamentario PRD. México, 20 de marzo de 2000.

dos Acuerdos. De ahí que las decisiones que toman los representantes del gobierno mexicano, nombrados por el Poder Ejecutivo, serán obligatorias solamente si están de acuerdo con la Constitución Federal y tienen la aprobación del Senado.

El Artículo 133 de la Constitución establece que los tratados internacionales deben estar de acuerdo con la Constitución Federal y ser aprobados en el Senado; no están por encima de la Constitución, aunque sí se encuentran en un rango legal superior a las constituciones y leyes de las entidades federativas de México, por lo tanto, son obligatorios para éstas.

Resulta grave el hecho de que en el TLCUEM no se haga explícito lo anterior, ya que la capacidad de decisión que tienen los representantes gubernamentales sobre aspectos sustanciales del tratado, tienen impacto en la vida de las personas. En la práctica, los funcionarios de los Consejos Conjuntos deciden acerca de materias tales como los porcentajes de componentes que debe contener un producto para ser considerado originario y se exporte; deciden sobre la aplicación de aranceles, e incluso pueden modificar el calendario de desgravación si lo estiman conveniente con base en criterios poco claros. De igual forma, en los casos en que no se definen todas las etapas de liberalización, el Consejo Conjunto puede decidir los pasos siguientes. Esto ocurre con algunos productos pesqueros y agrícolas. En algunos casos, el Consejo tiene facultades para modificar el contenido de títulos completos, como ocurre con el referido a compras del sector público; incluso puede facultar al Comité Conjunto, instancia de apoyo, para hacer las modificaciones que se le indiquen.

La situación que se ha descrito muestra la necesidad de explicitar los límites legales en el texto del Acuerdo y del establecimiento de mecanismos de vigilancia y monitoreo de las acciones del tratado. Es importante tener en cuenta los convenios internacionales firmados por el gobierno mexicano referidos a los derechos económicos, sociales, políticos y culturales así como sobre la no-discriminación, como instrumentos para neutralizar los efectos negativos resultantes del acuerdo.

Nota metodológica: Es preciso indagar cuáles son los órganos de decisión que establece el TLC, quiénes los forman, quién decide su nombramiento, cuáles son sus facultades, cuáles son las materias de decisión, en qué ámbitos tienen injerencia y cuáles son los límites legales de sus acciones.

Es conveniente revisar los contenidos de algunos tratados y convenios internacionales firmados por el gobierno mexicano:

- a) Convención sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación contra la Mujer, por la Asamblea General de Naciones Unidas en 1979.
- b) Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, "Protocolo de San Salvador", por la Asamblea General de la Organización de Estados Americanos, el 17 de noviembre de 1988.
- c) Convención Interamericana para Prevenir, Sancionar y Erradicar la Violencia Contra la Mujer, en Belem Do Pará en 1994.
- d) Cuarta Conferencia Mundial de la Mujer, en Beijing en 1995.

Entre las convenciones más importantes destaca la primera de esta lista, ratificada por el Senado el 23 de marzo de 1981, que define la discriminación de género como: "...toda distinción, exclusión o restricción basada en el sexo, que tenga por objeto o por resultado menoscabar o anular el reconocimiento, goce o ejercicio por la mujer, independientemente de su estado civil, sobre la base de la igualdad del hombre y la mujer, de los derechos humanos y las libertades fundamentales en las esferas política, económica, social, cultural y civil o en cualquier otra esfera". Esta Convención señala la obligación estatal de promulgar leyes nacionales para prohibir la discriminación, recomienda medidas especiales para acelerar la igualdad de facto entre el hombre y la mujer y disposiciones para modificar los patrones socioculturales que perpetúan la discriminación contra la mujer.

Los acuerdos y tratados internacionales signados por México son de observancia obligatoria y general en el país, inclusive su jerarquía es mayor que los códigos civiles o penales de cada entidad federativa.

Es importante hacer notar que las Conferencias Internacionales generalmente tienen como conclusión declaraciones que suscriben los diferentes países, pero no logran la categoría de leyes de observancia *interna*, como es el caso de las Convenciones.

Como se puede ver son muchos los aspectos controversiales del acuerdo. Los análisis críticos destacan, entre otros, los siguientes:⁴²

⁴² Ver: Arroyo, Alberto y Andrés Peñaloza (Coordinadores). *Primer Foro de Diálogo con la Sociedad Civil México-Unión Europea. Memoria*. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) e Iniciativa de Copenhague para América Central y México (CIFCA). México, 2003; *Encuentro de organizaciones sociales y civiles de México y la Unión Europea en el marco del Acuerdo Global UE-México. Memoria*. CIFCA, CNCD/Bélgica, DECA Equipo Pueblo, RMALC. México, 2002; *Primer Foro de Diálogo con la Sociedad Civil México-Unión Europea. Memoria*. RMALC, CIFCA. México, 2003.

- a) La ausencia de participación de la sociedad civil en el proceso de negociación del TLCUEM, la falta de información a los legisladores y al público en general sobre los contenidos de las materias negociadas.
- b) El respeto a los derechos humanos, la ampliación de la cooperación y el diálogo político son factores que distinguen al Acuerdo Global de otros acuerdos. Sin embargo, no incluye instrumentos que hagan posible el cumplimiento de la llamada Cláusula Democrática, que hagan efectivo el diálogo político ni los artículos relacionados con cooperación entre los países; por consiguiente tales aspectos se limitan a declaraciones sin concreción alguna en la práctica.
- c) Las relaciones entre la UE y México se han centrado en los ámbitos estrictamente comerciales y de promoción de las inversiones que se han constituido en los intereses principales de ambas regiones y de las grandes empresas.
- d) Las asimetrías entre México y los países de la Unión Europea no están consideradas en el TLCUEM, por lo que no se establecen mecanismos compensatorios ni un trato preferencial y diferenciado para reducirlas. Por el contrario, los resultados después de unos pocos años de vigencia del Tratado muestran una balanza comercial deficitaria para México, un sector financiero controlado por capitales europeos y desvinculado del desarrollo nacional, presiones crecientes para la privatización de sectores estratégicos como la electricidad, gas petróleo y petroquímica y el predominio del comercio intrafirma.
- e) Se estima que la agricultura será uno de los sectores más perjudicados ya que México compite con países que se encuentran entre los primeros productores de bienes agroalimentarios y granos básicos, y con una producción agrícola muy superior a la de México, subsidiada y en la que predominan las grandes empresas con las que difícilmente podrá competir un campesinado como el mexicano carente de apoyos.⁴³ Las previsiones indican que el TLCUEM no hará sino amplificar el impacto negativo del TLCAN y favorecer a las empresas transnacionales.⁴⁴
- f) Las reglas de origen, que determinan un bajo contenido nacional de los productos, no son compatibles con las necesidades de impulsar una política de industrialización en México. En el caso del TLCUEM basta con que el producto tenga un porcentaje de contenido de cualquiera de los países integrantes del tratado, para ser considerado originario.
- g) Se omiten también las asimetrías en el interior de los países. En términos generales prevalece en el TLCUEM y en general en los TLC una carencia total de diagnóstico de las asimetrías con perspectiva de género y de procedimientos e instrumentos de evaluación con datos desagregados por sexo. Las políticas de igualdad de oportunidades impulsadas por buena parte de los países de la Unión Europea no se expresan en las

⁴³ Aguilar, Javier. "Productos agropecuarios y agroindustriales". En: Arroyo Picard, Alberto y Andrés Peñaloza (Coordinadores). *Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. Editado por el Instituto de Estudios de la Revolución Democrática. México, 2000.

⁴⁴ Villamar, Alejandro y Alberto Arroyo. "Evaluación y perspectivas frente al Tratado de Libre Comercio México Unión Europea". Borrador para búsqueda de consensos presentado por Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC). Página web de la Fundación Böll: www.boell-latinoamericana.org

relaciones con otros países, por el contrario, parecen erigirse en obstáculos para la expansión de los capitales europeos.

- h) Las perspectivas son de una mayor profundización de las asimetrías entre países y de las desigualdades en México. Más aún frente a las intenciones de una mayor apertura hacia las telecomunicaciones, los energéticos y el sector financiero, acordada en la IV Reunión del Comité Conjunto México-UE.⁴⁵

Necesidad de un estudio de caso.

El estudio de los TLC se debe completar con un estudio de caso que ilustre la aplicación de la metodología de análisis de género de los TLC a través de la investigación sobre un sector o rama de producción. Esto implica elegir un caso que aporte elementos y muestre las posibilidades para el aprendizaje metodológico.

Es importante seleccionar un caso que se encuentre vinculado con el sector externo y que haya experimentado cambios como resultado de las políticas de ajuste y modificaciones relacionadas ya con la vigencia del TLC que se analiza. Para el análisis de género se deberá buscar además que haya disponibilidad de datos desagregados por sexo y, si es posible, indicadores de género. En el análisis de deberán registrar las omisiones de los estudios convencionales así como las necesidades de investigación y de disponibilidad de información desagregada por sexo.

Nota metodológica: El estudio de caso se debe centrar en los sectores vinculados en forma directa con el comercio exterior, que es donde se puede medir el impacto de un acuerdo comercial. En estos sectores es indispensable levantar datos antes – durante y después de la firma de TLCs, siempre tomando en cuenta la periodización establecida en el análisis del contexto nacional. El análisis de los datos tomará en cuenta la situación diferenciada de mujeres y hombres y hará las comparaciones entre ambos mostrando los contrastes.

4. Propuesta metodológica general

Marco conceptual.

El análisis de los TLC desde la perspectiva de género se inicia con un posicionamiento sobre los conceptos que se utilizarán: género, análisis de género, equidad, división sexual del trabajo, las creencias y valores en las que se sustentan las desigualdades entre mujeres y hombre, democracia de género.. Este es un paso obligado para aclarar a qué se está haciendo referencia cuando se habla de la perspectiva de género. Asimismo es necesario incluir en el marco conceptual las definiciones de globalización y de libre comercio con las que se trabaja y hacer referencia a las instituciones que rigen el comercio internacional, el peso de las empresas transnacionales en el proceso de globalización, la subordinación de los estados nacionales a las reglas del comercio internacional y de los organismos internacionales.

⁴⁵ Morales, Roberto. "Intercambian México y UE listas para profundizar TLC". *El Economista*. Sección Empresas y Negocios. México 18 de marzo de 2005.

Marco de referencia.

Debido a la producción de literatura existente sobre el tema, es necesario hacer una revisión y sistematización de las investigaciones y estudios sobre los TLC desde la perspectiva de género, enfatizando los contenidos, los aspectos conceptuales y las metodologías para abordar la liberalización comercial y los TLC. Esta revisión permitirá detectar también los vacíos y necesidades de investigación. Es preciso aclarar que existe una gran cantidad de investigaciones y publicaciones sobre los TLC y que la mayoría de ellas no incorporan la perspectiva de género, ni siquiera aportan datos desagregados por sexo. Este es un hecho que debe ser mencionado en el marco de referencia.

Un aspecto que se debe enfatizar es el referido a las críticas de las economistas feministas a los supuestos del análisis económico tradicional, los aportes de la teóricas feministas y la necesidad de que dicho análisis incorpore el género como categoría de análisis. Este es un reto abierto que habrá de ser retomado por los analistas, mujeres y hombres, que se encuentran actualmente comprometidos en la formulación de propuestas alternativas.

Los tratados de libre comercio.

El análisis de los TLC se ubica en el contexto nacional. Éste debe considerar un recuento de los cambios económicos resultantes de las políticas de apertura e interpretar dichos cambios como una primera fase de la inserción de las economías nacionales en el proceso de globalización. Se hará una periodización relacionada con los procesos de ajuste y con la vigencia del TLC que se analiza. Con base en dicha periodización se hará referencia a los cambios en los sectores productivos y ramas considerando el aporte al PIB, la estructura de las exportaciones e importaciones y en el empleo. Es necesario identificar los sectores y ramas que experimentan las mayores transformaciones así como los sectores emergentes en el marco de la apertura comercial, su dinamismo y su relación con el resto de la economía. En este análisis se tendrá en cuenta la situación de mujeres y hombres. También se identificarán los sectores y ramas que son afectados negativamente por la apertura comercial. El análisis del contexto incluye la revisión del comercio con los países que forman parte del TLC a analizar y de los montos, origen y destino de la inversión extranjera directa.

Después del análisis del contexto nacional se hará una descripción del TLC, sus objetivos, estructura y contenidos el calendario de desgravación y los aspectos jurídicos relevantes. El contexto nacional aporta elementos para la selección de un sector o rama de actividad que se analizará a la luz de la vigencia del TLC. Es necesario definir los criterios de selección del análisis: la importancia por su aporte al PIB y a las exportaciones, las transformaciones experimentadas en la rama seleccionada por las políticas de ajuste y apertura, la relevancia en cuanto al empleo para mujeres y hombres y su importancia en el TLC. Es necesario consultar en los anexos del TLC las medidas arancelarias y los plazos de liberalización previstas para el sector seleccionado.

El análisis se concreta en un estudio de caso que muestre la aplicación de la metodología.

A continuación se presenta una propuesta de matriz de análisis del TLC.

4.1. Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género

Paso Metodológico	Ámbito y Variable	Indicador	Preguntas	Fuentes de verificación
1. Explicitar el marco conceptual que se utilizará en el análisis.	Aspectos conceptuales sobre género, igualdad, equidad de género Teorías del libre comercio, globalización.	Identidad de género, roles, división sexual del trabajo, acceso, uso y control de los recursos, poder. Apertura comercial, libre comercio, globalización, integración económica, acuerdos comerciales.	¿Cuál es el marco conceptual para el análisis de los TLC desde una perspectiva de equidad de género? ¿Qué concepto de género se usa en este marco conceptual? ¿Qué es el análisis de género? ¿Cómo la categoría de género modifica o cuestiona el marco teórico? ¿Cuál es la finalidad de utilizar la categoría de género?	✓ Literatura sobre género. ✓ Literatura sobre libre comercio y globalización. ✓ Literatura sobre género y libre comercio.
2. Plasmar el marco de referencia que permite conocer el estado de arte. Mostrar los aportes que se han realizado desde la perspectiva de género a la teoría del libre comercio y las críticas a la teoría económica convencional.	El estado del arte sobre género, globalización y comercio. Aspectos de la teoría del libre comercio que son revisados y criticados desde la perspectiva de género.	Los principales temas sobre globalización y libre comercio que se abordan desde la perspectiva de género y las metodologías utilizadas. Los aspectos que muestran los análisis de género. La categoría de género en la reformulación y crítica de las teorías neoclásicas del libre comercio.	¿Los cambios inducidos por la liberalización comercial y por el TLC en particular, ayudan a flexibilizar los roles tradicionales de mujeres y hombres o contribuyen a reforzarlos? ¿En qué medida el acuerdo comercial atenúa o agudiza la desigualdad de género existente y cómo afecta la división sexual del trabajo en el ámbito reproductivo? ¿En qué medida el rol reproductivo de las mujeres y las desigualdades de género impiden que ellas tengan acceso a los posibles beneficios de un TLC? ¿Hasta qué punto la flexibilización de roles puede conducir a un cambio en las relaciones de género, bajo qué condiciones y en función de qué factores? ¿Qué elementos de la perspectiva de género llevan a replantear los marcos teóricos desde los que se hace la crítica a la teoría neoclásica del libre comercio? ¿Qué es lo que hay que repensar desde esta teoría? ¿Hasta qué punto se ha hecho teoría desde la perspectiva de género?	✓ Bibliografía sobre: proceso de globalización, ajuste estructural y su impacto de género, género y macroeconomía, género y comercio internacional, género y tratados de libre comercio.
3. Realizar un análisis	3.1 Ámbito productivo ■ Producción por	■ PIB por sectores y	¿Qué modificaciones ha experimentado el crecimiento del PIB	■ Estadísticas de la

4.1. Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género

Paso Metodológico	Ámbito y Variable	Indicador	Preguntas	Fuentes de verificación
<p>del contexto nacional que sirva de diagnóstico de punto de partida para la medición de cambios inducidos por la liberalización comercial.</p> <p>✓ Se debe especificar la periodización que permita evidenciar la posible relación o tendencias entre los tratados analizados y los indicadores.</p>	<p>sectores.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acceso al mercado laboral. ▪ Acceso diferencial por sexo al mercado de trabajo. ▪ Características de la inserción laboral. ▪ Diferencias de ingresos por sexo para igual nivel educacional, puesto de trabajo y número de horas trabajadas. ▪ Evolución de I PIB, las exportaciones y las importaciones. ▪ Relaciones comerciales entre los países. ▪ Balanza comercial. ▪ Inversión extranjera directa. 	<p>ramas. Participación porcentual.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Participación económica por sexo. ▪ Proporción de mujeres y hombres en la fuerza laboral. ▪ Ocupación por rama, categoría y grupo ocupacional por sexo. ▪ Tasas de desocupación por sexo. ▪ Salario promedio por sexo, según rama, categoría y grupo de ocupación. ▪ Salario femenino como proporción del masculino, según rama, categoría y grupo de ocupación. ▪ Variación de la participación del empleo femenino en el total con respecto a la variación de las exportaciones. ▪ Variación de la participación del empleo femenino en el total con respecto a la variación del comercio total. ▪ Tasas de crecimiento 	<p>y su composición por sectores y ramas?</p> <p>¿Las oportunidades de empleo de las mujeres y los hombres han aumentado o disminuido respectivamente con la apertura comercial y en particular con la firma de los TLC?</p> <p>¿En qué sectores y ramas?</p> <p>¿Se ha reducido la segregación ocupacional y la brecha salarial en los sectores exportadores en los que se han incorporado las mujeres?</p> <p>¿Se ha modificado el tiempo que destinan mujeres y hombres al trabajo remunerado y al ocio?</p> <p>¿Existe relación entre el incremento de las exportaciones y en general del comercio, y la disminución de las brechas salariales y la segregación ocupacional por sexo?</p> <p>¿Cambian las brechas entre las tasas de desempleo entre mujeres y hombres como resultado del incremento del comercio?</p> <p>¿La orientación exportadora ha sido acompañada por un crecimiento de la participación de las mujeres en el empleo, en particular en los sectores exportadores?</p> <p>¿En qué ramas de actividad se han abierto oportunidades para las mujeres?</p> <p>¿El empleo en los sectores exportadores muestra las mismas características de segregación ocupacional y brechas salariales por sexo que en los demás sectores? ¿Disminuyen o se acentúan tales características?</p>	<p>Secretaría o Ministerio de Economía, de Relaciones Exteriores y de organismos responsables de la recopilación y procesamiento de información.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Encuestas de empleo por sector, rama, y tipo de ocupación con datos desagregados por sexo. ▪ Información desagregada por sexo sobre ingresos.

4.1. Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género

Paso Metodológico	Ámbito y Variable	Indicador	Preguntas	Fuentes de verificación
		del PIB y del comercio. <ul style="list-style-type: none"> ■ Exportaciones e importaciones de país con sus socios comerciales. ■ Evolución y estructura de los montos de la IED. Destino de la IED, geográfico y por sectores. 		
	3.2 Ámbito reproductivo <ul style="list-style-type: none"> ■ División sexual del trabajo. ■ Autonomía en las decisiones familiares. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Tasas de participación en el trabajo doméstico por sexo. ■ Participación en el trabajo doméstico y extradoméstico por sexo. ■ Número de horas promedio semanales dedicadas al trabajo doméstico por sexo. ■ Población económicamente activa por sexo según actividad: trabajo remunerado, trabajo doméstico, estudio. ■ Proporción de hogares con jefatura femenina. ■ Jefatura de hogar por sexo y estado civil. ■ Niveles de pobreza de los hogares según el sexo del jefe de hogar. 	¿Se ha modificado el tiempo que destinan mujeres y hombres al trabajo remunerado y al ocio? ¿Los nuevos roles de las mujeres también conllevan al cambio de roles de los hombres? ¿Ha cambiado la asignación de tareas en el ámbito doméstico? ¿El TLC genera mejores ingresos para la sociedad en su totalidad, incluyendo a las personas responsables del trabajo reproductivo no remunerado? ¿En qué medida el acuerdo comercial atenúa o agudiza la desigualdad de género existente y cómo afecta la división sexual del trabajo en el ámbito reproductivo? ¿En qué medida el rol reproductivo de las mujeres y las desigualdades de género impiden que ellas tengan acceso a los posibles beneficios de los TLC? ¿Hasta que punto el TLC implica medidas que afectan el trabajo reproductivo de las mujeres como la privatización de los servicios de salud y del agua, por ejemplo? ¿Han cambiado los niveles de ingreso y de consumo en los hogares? ¿La inserción laboral de las mujeres ha significado una mayor autonomía en las decisiones en el hogar sobre el uso del tiempo, los gastos, las compras, la educación de niñas y	<ul style="list-style-type: none"> ■ Encuestas y estudios sobre el uso del tiempo por sexo. ■ Encuestas sobre la participación en actividades domésticas por sexo. ■ Encuestas sobre ingreso y gasto de los hogares.

4.1. Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género

Paso Metodológico	Ámbito y Variable	Indicador	Preguntas	Fuentes de verificación
		<ul style="list-style-type: none"> ■ Condición de actividad de los jefes de hogar según sexo. ■ Número de cambios en un período de tiempo (antes y después) en la toma de decisiones sobre: uso del tiempo, salir de la casa, dar permisos a los hijos e hijas, la distribución del gasto en el hogar, las responsabilidades en el trabajo doméstico. 	niños, la libertad para salir, para capacitarse?	
	<p>3.3 Ámbito de gestión colectiva y participación.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Acceso a la toma de decisiones en el poder formal. ■ Acceso a la toma de decisiones en las organizaciones sociales, por ejemplo, comités vecinales, organizaciones condominales, etc. ■ Acceso a la toma de decisiones en los partidos políticos, administración pública, 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Proporción de mujeres y hombres en el ejecutivo: ministras/os o secretarías/os de estado y subsecretarías /os. ■ Proporción de las mujeres y hombres en gobiernos estatales y locales. ■ Cifras absolutas y porcentaje de mujeres en la cámara de diputados y senadores. ■ Cifras absolutas y porcentaje de mujeres y hombres en el padrón 	<p>¿Cómo ha sido la evolución de la participación de las mujeres en la toma de decisiones?</p> <p>¿La firma y vigencia del TLC ha tenido alguna influencia en la participación de mujeres y hombres en la toma de decisiones en el gobierno?</p> <p>¿Qué proporción de mujeres tiene poder de decisión en el ámbito de las políticas económicas y comerciales del país?</p> <p>¿La participación de las mujeres en los Congresos ha tenido una influencia en cuanto a la incorporación del enfoque de género en los contenidos del TLC?</p> <p>¿La participación de las mujeres en los sindicatos se ha modificado como resultado del TLC?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Estadísticas sobre participación política y en la toma de decisiones desagregadas por sexo, elaboradas por organismos oficiales, internacionales y mecanismos de la mujer.

4.1. Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género

Paso Metodológico	Ámbito y Variable	Indicador	Preguntas	Fuentes de verificación
	congreso, gobiernos locales.	electoral. <ul style="list-style-type: none"> ■ Cifras absolutas y porcentajes de inscritos y votantes por sexo. ■ Proporción de mujeres en organizaciones sindicales. Total y en puestos de dirección. Proporción de mujeres en los partidos políticos. Total y en puestos de dirección. 		
4. Analizar la estructura y contenidos del TLC.	4.1 El proceso de negociación. <ul style="list-style-type: none"> ■ Incidencia de la sociedad civil en la negociación. ■ Acceso a los procesos de toma de decisiones sobre el TLC. ■ Operación del TLC, seguimiento y monitoreo. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Proporción de mujeres en las delegaciones oficiales en las negociaciones y puestos que ocupan. ■ Mecanismos de participación de organizaciones sociales en las negociaciones. ■ Proporción de mujeres en las organizaciones sociales que participan en las negociaciones. ■ Acciones de las organizaciones sociales para la promoción de la equidad de género en las negociaciones. ■ Participación de los mecanismos oficiales para 	¿Considera el TLC mecanismos para la participación social en el proceso de negociación? ¿Cuál es la proporción de las mujeres en el proceso de toma de decisiones con relación al TLC? En caso de participación social en el proceso ¿hubo equidad entre mujeres y hombres? ¿Se prevé la participación de representantes de los mecanismos gubernamentales para la equidad entre mujeres y hombres (ministerios de la mujer, oficinas de la mujeres, institutos de la mujeres, etc.)? ¿Están incluidos los mecanismos nacionales de equidad de género en los equipos de negociación del TLC? ¿Cuáles son las instancias de toma de decisiones encargadas de la operación del TLC y cuáles son sus facultades? ¿Quiénes integran dichas instancias y cómo se nombran? ¿Participan mujeres en dichas instancias de decisión? ¿Las mujeres que participan conocen y promueven el enfoque de género?	Literatura sobre análisis del TLC y el proceso de negociación.

4.1. Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género

Paso Metodológico	Ámbito y Variable	Indicador	Preguntas	Fuentes de verificación
		la equidad entre mujeres y hombres en las negociaciones.		
	4.2 Los principios, la estructura, objetivos y contenidos del TLC.		<p>¿Los objetivos del TLC plantean explícitamente la equidad de género? ¿Se plantean de manera implícita o se omite?</p> <p>¿Cuáles son los principales títulos o capítulos del TLC?</p> <p>¿Qué expresan los objetivos y la estructura de los capítulos del TLC?</p> <p>¿Considera el TLC las asimetrías entre países y las asimetrías sociales y de género dentro de los países?</p> <p>¿Toma en cuenta el TLC las necesidades y tareas reproductivas de una sociedad? ¿En qué medida?</p> <p>¿Qué instrumentos dentro del TLC permiten garantizar los derechos económicos, sociales y culturales de mujeres y hombres? ¿En qué medida esos instrumentos aportan al logro de la equidad entre mujeres y hombres?</p> <p>¿Existen en el TLC medidas acordes con los acuerdos o convenciones internacionales que se proponen la no discriminación hacia las mujeres y equidad entre mujeres y hombres?</p>	<p>Texto del TLC que se va a analizar.</p> <p>Literatura sobre análisis del TLC.</p>
	4.3 El calendario de desgravación. (Anexos)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Categorías de desgravación y montos arancelarios que se aplican. ■ Montos de desgravación y plazos por sector y subsector. 	<p>¿Cuáles son las categorías de desgravación establecidas en el TLC y bajo qué criterios se establecieron? ¿Se tomó en cuenta la categoría de género?</p> <p>¿Cuáles son los plazos para la liberalización total del comercio entre los países?</p> <p>¿En qué proporción se establece la disminución arancelaria, en qué fechas y para qué productos?</p> <p>¿Cuáles son los sectores y ramas desgravados al entrar en vigencia el TLC?</p> <p>¿Cuáles son los sectores y ramas en los que se planea una desgravación más gradual?</p> <p>¿Cuáles son los efectos de la liberalización en los sectores</p>	<p>Texto del TLC que se va a analizar.</p> <p>Literatura sobre análisis del TLC.</p>

4.1. Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género

Paso Metodológico	Ámbito y Variable	Indicador	Preguntas	Fuentes de verificación
			<p>más sensibles para las economías nacionales?</p> <p>¿Existe reciprocidad entre los países en el calendario de desgravación?</p> <p>¿Cómo afectará el empleo de mujeres y hombres el proceso de liberalización? ¿Cómo afectará la obtención de ingresos?</p> <p>¿Se correlaciona la agenda de desgravación de los diferentes sectores con cambios en el empleo femenino y masculino?</p> <p>¿Cómo afecta el calendario de desgravación a los sectores más segregados por sexo?</p> <p>¿La política de desgravación tiene en cuenta la posible desarticulación de cadenas productivas locales?</p>	
	<p>4.4 Implicaciones jurídicas del respectivo TLC.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Papel de los congresos de los países en las decisiones sobre el TLC. ▪ Toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Medidas que implican modificaciones legales o que obligan al cumplimiento de las leyes internas de los países. ▪ Decisiones que requieren la aprobación de los congresos de los países. ▪ Instancias de toma de decisiones y facultades de las personas que las componen. ▪ Porcentaje de mujeres en las instancias de toma de decisiones del TLC. 	<p>¿Las medidas de liberalización y disposiciones derivadas de la aplicación del TLC son acordes con la constitución y legislación de los países involucrados?</p> <p>¿El TLC respeta los ordenamientos legales de los países?</p> <p>¿Qué decisiones deben ser ratificadas por los congresos de los países?</p> <p>¿Qué decisiones que son competencia de los congresos se han tomado sin su aprobación?</p> <p>¿El TLC es compatible con las convenciones internacionales firmadas por los países sobre derechos, no-discriminación hacia las mujeres, medio ambiente? ¿En qué jerarquía jurídica queda el TLC con respecto a la constitución y a los acuerdos internacionales vinculantes referidos a la no discriminación y a los derechos de las mujeres?</p> <p>¿Quiénes componen las instancias de decisión del TLC, cuáles son sus facultades y quién es responsable de su nombramiento?</p> <p>¿Participan mujeres en las instancias de toma de decisiones y promueven la equidad de género?</p> <p>¿Qué mecanismos de revisión y evaluación contiene el TLC y</p>	<p>Texto del TLC que se va a analizar.</p> <p>Literatura sobre análisis del TLC.</p> <p>Tratados y convenciones internacionales sobre derechos de las mujeres, no-discriminación, derechos laborales, etc. firmados por los países.</p>

4.1. Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género

Paso Metodológico	Ámbito y Variable	Indicador	Preguntas	Fuentes de verificación
			qué posibilidades plantean para la incorporación de la equidad de género?	
5. Selección de las ramas, sectores y temas que permitan visualizar el impacto en las relaciones de género. Realización de un estudio de caso.	<p>5.1 El sector un sector.</p> <p>Importancia relativa del sector en la economía.</p> <p>Contribución a las exportaciones.</p> <p>Participación en el empleo.</p> <p>Segregación ocupacional.</p> <p>Brechas salariales.</p> <p>Generación de empleos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Crecimiento del sector seleccionado en el periodo de referencia. ■ Evolución de las Exportaciones. ■ Participación en las exportaciones totales. ■ Empleo por categoría u ocupación por sexo. Evolución en el periodo de referencia. ■ Niveles salariales por sexo. Cambios en el período de referencia. ■ Diferencias de ingresos por sexo para igual nivel educacional, puesto de trabajo y número de horas trabajadas. Creación y destrucción de puestos de trabajo por sexo. 	<p>¿Cuál es la importancia del sector en el valor total de las exportaciones y en el empleo?</p> <p>¿Qué cambios ha experimentado el sector? ¿Dichos cambios son atribuibles al TLC?</p> <p>¿El sector seleccionado ha representado mayores oportunidades de inserción laboral de las mujeres? ¿en qué condiciones?</p> <p>¿Se ha reducido la segregación ocupacional, y la brecha salarial en el sector?</p>	<p>Información estadística desagregada por sexo.</p> <p>Literatura sobre la evolución del sector elegido desde la perspectiva de género.</p>
6. Conclusión. Realización de un análisis de las oportunidades y amenazas.			<p>¿Qué oportunidades representa el TLC para mujeres y hombres? ¿Son distintas dichas oportunidades? ¿Qué es lo que determina es diferencia y por qué?</p> <p>¿Qué amenazas implica el TLC para mujeres y hombres y en qué ámbitos se expresan dichas amenazas? ¿Son diferentes esas amenazas para mujeres y hombres? ¿Qué factores influyen en esa diferencia?</p>	

4.1. Matriz de análisis de los tratados de libre comercio desde la perspectiva de género

Paso Metodológico	Ámbito y Variable	Indicador	Preguntas	Fuentes de verificación
			<p>¿Los cambios inducidos por la liberalización comercial ayudan a flexibilizar los roles tradicionales de mujeres y hombres o contribuyen a reforzarlos? ¿Estos cambios son percibidos como negativos o positivos por mujeres y hombres?</p> <p>¿Hasta qué punto la flexibilización de roles puede conducir a un cambio en las relaciones de género, bajo qué condiciones y en función de qué factores?</p>	

4.2. Comentarios finales

- Mujeres y hombres entran al proceso de reestructuración de la economía en condiciones muy diferentes que representan una desventaja para las mujeres que se traduce en desigualdad. Esta desigualdad está determinada por la posición de las mujeres en la división sexual del trabajo. Al ser las mujeres las responsables del cuidado de la familia, ellas son las que tienen que intensificar el trabajo para compensar la disminución de los servicios sociales debido a la reducción del gasto en este rubro. Es necesario analizar la transferencia de costos desde el mercado a los hogares, ya que los cambios en la asignación de recursos y los aumentos de productividad que se supone ocurren con los programas de ajuste no toman en cuenta esas transferencias. “El factor oculto de equilibrio es la habilidad de las mujeres para absorber los shocks de estos programas a través de más trabajo o de hacer rendir los ingresos limitados”.⁴⁶
- La articulación entre la esfera productiva y la reproductiva, es decir entre lo mercantil y lo no mercantil. La economía convencional ha “naturalizado” la posición de las mujeres en la sociedad: en la esfera doméstica. La división social del trabajo da lugar a otras divisiones que terminan justificando la discriminación de las mujeres en la esfera productiva. Las responsabilidades domésticas de las mujeres las hace más vulnerables a la precarización de los empleos, ya que tienen que compatibilizar los dos tipos de trabajo: productivo y reproductivo y, frecuentemente el comunitario.
- El trabajo doméstico es una variable a considerar, por lo que es necesario visibilizar el subsidio al funcionamiento de la economía de mercado. Si bien ya existen esfuerzos para contabilizar el aporte del trabajo doméstico a la economía, ésta es aún una asignatura pendiente.
- La persistencia y cambio de los comportamientos de género. La globalización tiene efectos “de ida y vuelta” en las relaciones de género, existe una cierta funcionalidad de las características del trabajo femenino a la globalización. Ésta, a su vez, tiene efectos positivos, negativos y contradictorios entre los que se pueden señalar los siguientes:

 1. El incremento de la participación laboral de las mujeres ha significado mayor autonomía y una mejora en su capacidad de negociación en la familia. En los casos de las mujeres que migran, este hecho transforma su visión de la realidad y de sí mismas, lo que repercute en las relaciones en el hogar. Lo que no está claro aún es hasta qué punto esta transformación contribuya a las relaciones de género.
 2. A pesar de la precariedad laboral, el acceso de las mujeres al trabajo puede ser un progreso respecto a condiciones previas. Por ejemplo, en lugar de trabajar como empleadas domésticas, tiene la posibilidad de trabajar, temporalmente en la agricultura de exportación. Sin embargo no se deben perder de vista las condiciones de explotación prevalecientes en los sectores en los que se han abierto oportunidades de empleo, tanto para mujeres como para hombres.

⁴⁶ Todaro, Rosalba. *Aspectos de género de la globalización y la pobreza*. Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, Centro de Documentación. www.mimdes.gob.pe/cendoc

3. La incorporación de las mujeres a un lugar de trabajo en el que interactúa, con otras mujeres y hombres, promueve cambios en la subjetividad y posición de las mujeres. La generación de ingresos propios, la ampliación de las relaciones y el aprendizaje de nuevas competencias provoca un cambio en la imagen de sí mismas y de su lugar en la trama de relaciones en las que se insertan. Si bien los límites entre los comportamientos tradicionales y modernos se diluyen, es necesario indagar qué tanto se han modificado las relaciones de género en el ámbito doméstico y en las relaciones personales.
4. La globalización tiene efectos contradictorios, si bien las mujeres se liberan de convenciones y experimentan mayores grados de libertad, a la vez se incrementan los niveles de tensión y sufrimiento, en particular para las más pobres. Por otro lado, el contexto social y la cultura tiene poca disposición a la redistribución de oportunidades entre mujeres y hombres. Persiste en la sociedad el modelo de trabajador incondicional, que es el jefe del hogar proveedor y una cultura masculina del trabajo.
5. Si bien los cambios económicos pueden contribuir a la modificación de las relaciones de género, es en el sistema de creencias y valores en el que es necesario incidir para el logro de una mayor equidad entre mujeres y hombres.

5. Bibliografía

- Arroyo Picard, Alberto y otros, *Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas*. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio. México, diciembre de 2001.
- Arroyo, Alberto y Andrés Peñaloza (Coordinadores). *Primer Foro de Diálogo con la Sociedad Civil México-Unión Europea. Memoria*. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) e Iniciativa de Copenhague para América Central y México (CIFCA). México, 2003.
- Arroyo Picard, Alberto y Andrés Peñaloza (Coordinadores). *Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. Editado por el Instituto de Estudios de la Revolución Democrática. México, 2000.
- Benería, Lourdes. “Introducción. La mujer y el género en la economía: un panorama general.” En *Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de impacto sobre las mujeres*. Icaria Editorial, Barcelona, 2003.
- Cagatay, Nilufer. *Género, pobreza y comercio*. Departamento de Economía, Universidad de Utah, Salt Lake City, mayo de 2001.
- Calderón, Jorge y Andrés Peñaloza. *Voto particular del Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática sobre el Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea*. Senado de la República LVII Legislatura. Grupo Parlamentario PRD. México, 20 de marzo de 2000.
- Cardero, María Elena. “El empleo de las mujeres y la apertura comercial en México: una primera aproximación.” En: De Villota, Paloma (Ed.), *Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de su impacto sobre las mujeres*. Icaria Editorial, Barcelona, 2003. (pp. 427-488)
- Castrillo, Isabel; Coral Pey y Marilú Trautman. *Género, comercio y derechos ¿Una relación armónica?* Alianza Chilena por un Comercio Justo y Responsable y Editorial Cuarto Propio, Chile, junio 2004.
- Ciudadan@s de México ante los acuerdos de libre comercio con la Unión Europea. Primer Informe de Organizaciones Civiles Mexicanas en torno al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación Comercial entre la Unión Europea y México. RMALC, DECA Equipo Pueblo. México 1998.
- De Villota Paloma (Ed.) *Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de impacto sobre las mujeres*. Icaria Editorial, Barcelona, 2003.
- Durand, Cédric. “Las empresas transnacionales de la Unión Europea en América Latina. ALAI, América Latina en Movimiento, Página web: <http://alainet.org>. Mayo de 2004.
- Duscha, Waldemar. *Informe semestral de la BFAI para México*, mayo de 2004.

- Encuentro de organizaciones sociales y civiles de México y la Unión Europea en el marco del Acuerdo Global UE-México. Memoria.* CIFCA, CNCD/Bélgica, DECA Equipo Pueblo, RMALC. México, 2002.
- Espino, Alma e Irene Van Staveren. “Instrumentos para la equidad de género. Acuerdos comerciales UE-Mercosur-México”. *Cuadernos de Trabajo sobre Libre Comercio y Género* N° 4. Grupo de Educación Popular con Mujeres A. C., GEM, México, 2001.
- Espino, Alma y Paola Azar. “La economía global: una visión desde las mujeres”. *Comercio Internacional y equidad de género.* Fascículo N° 1. UNIFEM, Red Internacional de Género y Comercio, s/f.
- Espino, Alma y Verónica Amarante. *Los impactos de género de las políticas comerciales: avances y desafíos para la investigación y la acción.* Fundación Böll, Oficina Regional C. A., México y Cuba. Programa Economía y Género, 2002-2004. México. Marzo de 2003.
- Espino, Alma y Verónica Amarante. *Los impactos de género de las políticas comerciales: avances y desafíos para la investigación y la acción.* Fundación Böll, Oficina Regional C. A., México y Cuba. Programa Economía y Género, 2002-2004. México. Marzo de 2003.
- Estefanía, Joaquín. *La nueva economía. La globalización.* Colección Temas de Debate. Editorial Debate S. A. Madrid, 1996.
- Gálvez, Thelma. Aspectos económicos de la equidad de género. Serie Mujer y Desarrollo N° 35, CEPAL, Naciones Unidas. Santiago de Chile, junio de 2001.
- Gálvez, Thelma. Sistema de indicadores de desempeño e impacto considerando el género. Documento sin publicar. Santiago de Chile 1998.
- Gammage, Sarah; Helene Jorgensen y Eugenia McGill. *Marco de trabajo para estimar los aspectos de la mujer y del desarrollo social de la política comercial.* (Borrador de trabajo). Women’s Edge, enero 2002. www.womensedge.org
- García Prince, Evangelina. *Hacia la institucionalización del enfoque de género en las políticas públicas,* Fundación Friedrich Ebert Stiftung, Caracas, enero 2003.
- GEM, WIDE, CISCOSA, CIDEUR. *Instrumentos para la equidad de género. UE-MERCOSUR-México.* Grupo de Educación Popular con Mujeres (GEM), Network Women in Development Europe (WIDE), CISCOSA, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo-Uruguay,(CIDEUR), Bélgica, noviembre de 2001.
- GEM, WIDE, CISCOSA. *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.* Grupo de Educación Popular con Mujeres (GEM), Network Women in Development Europe (WIDE), CISCOSA, Bélgica, septiembre de 2001.
- Guzmán, Virginia. *Las relaciones de género en un mundo global.* Unidad Mujer y Desarrollo, CEPAL Naciones Unidas. LC/L.1729-P, Santiago de Chile, abril de 2002.

- López Montaña, Cecilia. “Los desafíos de la globalización en América Latina con la óptica del género”. En: *Estrategias de las mujeres para la OMC*. Fundación Heinrich Böll, Red Internacional Género y Comercio, Instituto EQÜIT. Río de Janeiro, febrero de 2004.
- Meentzen, Ángela y Enrique Gomáriz (Compiladores). *Democracia de género, una propuesta inclusiva*. Fundación Heinrich Böll. El Salvador, Centroamérica, Diciembre de 2003.
- Moreno, Raúl. *El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica. Impactos económicos y sociales*. Ediciones Educativas, Diseño e Impresiones S. A. EDUSA, Managua, Nicaragua, septiembre de 2003.
- Pérez Rocha, Manuel. “El TLCUEM a cuatro años: como en el TLCAN, tan sólo promesas incumplidas”. Síntesis de “A tres años de Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Las promesas para el pueblo mexicano incumplidas, todo para las multinacionales europeas”. Presentado en el Foro Social Europeo realizado en 2003 París. Noviembre de 2004.
- Primer Foro de Diálogo con la Sociedad Civil México-Unión Europea. Memoria*. RMALC, CIFCA. México, 2003.
- Rodríguez, Graciela. “Las mujeres frente a la OMC y las reglas del comercio internacional.” En: *Estrategias de las mujeres para la OMC*. Fundación Heinrich Böll, Red Internacional Género y Comercio, Instituto EQÜIT. Río de Janeiro, febrero de 2004.
- Rozo, Carlos. “Los primeros resultados en los flujos comerciales y de capital”. En: *Primer Foro de Diálogo con la Sociedad Civil México-Unión Europea. Memoria*. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) e Iniciativa de Copenhague para América Central y México (CIFCA). México, 2003.
- Sanchís, Norma (Editora). *El ALCA en debate. Una perspectiva desde las mujeres*. Editorial Biblos. Buenos Aires, 2001.
- Sanchís, Norma, Verónica Bacarat y María Cristina Jiménez. *El comercio internacional en la agenda de las mujeres. La incidencia política en los acuerdos comerciales de América Latina*. Red Internacional de Género y Comercio, UNIFEM, Buenos Aires, Argentina, Mayo de 2004.
- Stiglitz, Joseph E. *El malestar en la globalización*. Ed. Taurus. México 2002.
- Todaro, Rosalba. *Aspectos de género de la globalización y la pobreza*. Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, Centro de Documentación. www.mimdes.gob.pe/cendoc
- Todaro, Rosalba y Regina Rodríguez (Editoras). *El género en la economía*. Ediciones de las Mujeres N° 32, Centro de Estudios de la Mujer, Isis Internacional. Santiago de Chile, diciembre de 2001.
- Udavier Kumar, Sonia. “Situación de las mujeres en dos sectores orientados a la exportación: la maquila y el sector agrícola”. *Cuadernos de Trabajo sobre Libre Comercio y Género* N° 2. Grupo de Educación Popular con Mujeres A. C., GEM, México, 2001.

- UNIFEM. El impacto del TLC en la mano de obra femenina. Fondo de Desarrollo de Naciones Unidas para la Mujer. México, 1999.
- Vargas, Margarita y Andrés Peñaloza. “El proceso de negociación y ratificación “, en: *Derechos humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea*. Alberto Arroyo y Andrés Peñaloza (Coordinadores), RMALC, México, diciembre de 2000.
- Ventura Díaz, Viviana. “Prólogo. Para un mejor conocimiento de las relaciones entre comercio y género”. En: Castrillo, Isabel, Coral Pey y Marilú Trautman, *Género y comercio ¿Una relación armónica?*, Ed. Cuarto Propio, Chile, enero de 2004.
- Villamar, Alejandro y Alberto Arroyo. Evaluación y perspectivas frente al Tratado de Libre Comercio México Unión Europea. Borrador para búsqueda de consensos presentado por Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC). Página web de la Fundación Böll: www.boell-latinoamerica.org
- Williams, Mariama. “Alternativas de desarrollo para las mujeres en una nueva era. Los desbalances. La desigualdad y el mantra de la OMC”. Trabajo de discusión de DAWN Número II sobre la OMC. Documento preparado por la Cuarta Reunión Ministerial de la OMC celebrada en DOHA, Qatar, del 9 al 13 de noviembre de 2001.
- Williams, Mariama. “Género y políticas de comercio. Un panorama de las conexiones y articulaciones”, en: *Estrategias de las mujeres para la OMC*. Fundación Heinrich Böll, Red Internacional Género y Comercio, Instituto EQÜIT. Río de Janeiro, febrero de 2004.
- Zapata, Francisco. “El contexto histórico-político de la liberalización comercial y sus implicaciones para el debate acerca del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)”. *El Impacto del TLCAN a los diez años. Coloquio Internacional*. Centro de Investigaciones sobre América del Norte. Instituto de Investigaciones Económicas. Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 29-30 de junio de 2004.

6. ANEXOS

6.1. CUADROS ESTADÍSTICOS

Nota metodológica: La información estadística es esencial para apoyar el análisis y las afirmaciones. Es imprescindible contar con información desagregada por sexo y, de ser posible con indicadores de género.

Comercio Exterior de México con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea

(Millones de dólares)

País	Antes del TLCUEM						Después del TLCUEM					
	1993						1999					
Exportaciones												
	51,832.0	60,817.2						166,454.8		160,762.7	165,355.2	189,200.4
Estados Unidos	42,850.9	51,645.1	66,272.7	80,574.0	94,184.8	102,923.9	120,392.9	147,685.5	140,296.5	143,047.9	146,802.7	165,111.3
Canadá	1,568.7	1,482.8	1,987.4	2,172.0	2,156.1	1,518.9	2,391.3	3,353.1	3,069.5	2,806.0	2,831.8	2,764.8
Unión Europea	2,788.6	2,805.9	3,353.5	3,509.8	3,987.6	3,889.2	5,202.7	5,610.1	5,332.6	5,214.5	5,591.7	6,466.6
Resto	4,623.8	4,883.4	7,927.0	9,747.9	9,908.3	9,127.6	8,404.2	9,806.1	9,744.3	9,694.3	10,129.0	14,857.7
Importaciones												
Total	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	128,373.1	141,974.8	174,457.8	168,396.4	168,678.9	170,958.2	197,303.3
Estados Unidos	45,294.7	54,790.5	53,828.5	67,536.1	82,002.2	93,258.4	105,267.3	127,534.4	113,766.8	106,556.7	105,685.9	109,558.2
Canadá	1,175.3	1,620.6	1,374.3	1,743.6	1,968.0	2,290.2	2,948.8	4,016.6	4,234.9	4,480.3	4,120.8	5,419.8
Unión Europea	7,798.7	9,058.2	6,732.2	7,740.6	9,917.3	11,699.3	12,742.8	14,775.1	16,165.5	16,441.6	17,861.9	20,912.7
Resto	11,097.8	13,876.6	10,518.1	12,448.5	15,920.7	21,125.2	21,015.9	28,131.7	34,229.2	41,200.3	43,289.6	61,412.6

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

Comercio Exterior de México con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea

(En porcentajes)

País	Antes del TLCUEM						Después del TLCUEM					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones												
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos	82.7	84.9	83.3	83.9	85.4	87.6	88.3	88.7	88.5	89.0	88.8	87.3
Canadá	3.0	2.4	2.5	2.3	2.0	1.3	1.8	2.0	1.9	1.7	1.7	1.5
Unión Europea	5.4	4.6	4.2	3.7	3.6	3.3	3.8	3.4	3.4	3.2	3.4	3.4
Resto	8.9	8.0	10.0	10.2	9.0	7.8	6.2	5.9	6.2	6.0	6.1	7.9
Importaciones												
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos	69.3	69.1	74.3	75.5	74.7	72.6	74.1	73.1	67.6	63.2	61.8	55.5
Canadá	1.8	2.0	1.9	1.9	1.8	1.8	2.1	2.3	2.5	2.7	2.4	2.7
Unión Europea	11.9	11.4	9.3	8.7	9.0	9.1	9.0	8.5	9.6	9.7	10.4	10.6
Resto	17.0	17.5	14.5	13.9	14.5	16.5	14.8	16.1	20.3	24.4	25.3	31.1

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

México - Crecimiento anual de las exportaciones y las importaciones

Año	Antes del TLCUEM						Después del TLCUEM					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EXPORTACIONES												
Total	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,459.6	136,391.1	166,454.8	158,442.9	160,762.7	165,355.2	189,200.4
Crecimiento		17.3	30.8	20.7	14.8	6.6	16.1	22.0	-4.8	1.5	2.9	14.4
Unión Europea	2,788.6	2,805.9	3,353.5	3,509.8	3,987.6	3,889.2	5,202.7	5,610.1	5,332.6	5,214.5	5,591.7	6,466.6
Crecimiento		0.6	19.5	4.7	13.6	-2.5	33.8	7.8	-4.9	-2.2	7.2	15.6
IMPORTACIONES												
Total	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	128,373.1	141,974.8	174,457.8	168,396.4	168,678.9	170,958.2	197,303.3
Crecimiento		21.4	-8.7	23.5	22.7	16.9	10.6	22.9	-3.5	0.2	1.4	15.4
Unión Europea	7,798.7	9,058.2	6,732.2	7,740.6	9,917.3	11,699.3	12,742.8	14,775.1	16,165.5	16,441.6	17,861.9	20,912.7
Crecimiento		16.2	-25.7	15.0	28.1	18.0	8.9	15.9	9.4	1.7	8.6	17.1

Fuente: Elaborado con base en datos la Secretaría de Economía.

Balanza Comercial de México con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea
(Millones de dólares)

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Estados Unidos	-2,443.8	-3,145.4	12,444.2	13,037.9	12,182.6	9,665.6	15,125.5	20,151.1	26,530	36,491.2	41,116.9	55,553.1
Canadá	393.3	-137.8	613.1	428.4	188.1	-771.3	-557.5	-663.5	-1,165.3	-1,674.3	-1,289.0	-2,655.0
Unión Europea	-5,010.1	-6,252.3	-3,378.7	-4,230.8	-5,929.7	-7,810.1	-7,540.1	-9,165.0	-10,832.9	-11,227.1	-12,270.2	-14,446.1

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

Comercio exterior de México con la Unión Europea
-Millones de dólares -

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
1993	2,788.6	7,798.7	-5,010.1
1994	2,805.9	9,058.2	-6,252.3
1995	3,353.5	6,732.2	-3,378.7
1996	3,509.8	7,740.6	-4,230.8
1997	3,987.6	9,917.3	-5,929.7
1998	3,889.2	11,699.3	-7,810.1
1999	5,202.7	12,742.8	-7,540.1
2000	5,610.1	14,775.1	-9,165.0
2001	5,332.6	16,165.5	-10,832.9
2002	5,214.5	16,441.6	-11,227.1
2003	5,591.7	17,861.9	-12,270.2
2004	6,466.6	20,912.7	-14,446.1

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría de Economía.

Exportaciones de México hacia la Unión Europea - Millones de dólares

País	Antes del TLCUEM						Después del TLCUEM					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Unión Europea	2,788.6	2,805.9	3,353.5	3,509.8	3,987.6	3,889.2	5,202.7	5,610.1	5,332.6	5,214.5	5,591.7	6,466.6
España	917.7	857.9	796.9	906.9	939.0	713.5	822.4	1,519.8	1,253.9	1,431.0	1,464.4	1,876.8
Alemania	430.4	394.7	515.4	640.9	718.7	1,151.6	2,093.1	1,543.9	1,504.1	1,236.3	1,753.0	1,924.0
Gran Bretaña	201.7	267.3	481.0	531.9	664.2	639.0	747.0	869.8	672.9	625.0	561.2	772.8
Holanda	193.2	174.4	177.1	191.8	261.7	338.7	487.7	439.0	508.1	630.1	594.9	559.5
Francia	456.2	517.8	483.5	425.9	429.9	401.4	288.8	374.6	372.6	349.2	322.4	416.2
Bélgica	226.0	270.8	486.5	408.6	372.7	230.4	240.7	227.0	317.8	295.8	137.3	197.8
Irlanda	121.0	111.6	70.5	146.1	113.0	37.1	67.0	112.2	186.4	186.9	167.7	157.9
Italia	84.3	86.1	197.3	139.9	273.4	181.4	170.3	222.0	239.7	173.7	267.2	220.0
Portugal	72.4	60.0	81.4	56.8	97.3	87.2	180.4	194.3	148.7	133.1	183.4	128.2
Suecia/ ¹	16.8	23.9	30.4	19.6	52.8	45.5	23.7	23.5	37.2	44.2	31.3	78.6
Dinamarca	17.9	21.6	7.6	18.6	30.6	35.5	49.1	44.7	44.4	37.8	38.9	44.8
Luxemburgo	0.1	0.3	2.9	2.6	2.7	6.2	65.9	8.0	11.7	38.6	41.4	37.7
Austria/ ¹	43.7	10.1	12.8	10.0	15.8	10.5	10.8	17.0	19.6	15.4	10.2	28.2
Finlandia/ ¹	1.5	4.6	1.9	1.5	5.1	1.7	8.2	4.3	8.5	10.7	9.4	11.7
Grecia	5.6	5.0	8.4	8.9	10.7	9.4	7.5	10.0	7.1	6.7	9.0	12.5

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995. Nota: Las exportaciones incluyen fletes más seguros.

Exportaciones de México hacia la Unión Europea

(Participación porcentual)

País	Antes del TLCUEM						Después del TLCUEM					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Unión Europea	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
España	32.9	30.6	23.8	25.8	23.5	18.3	15.8	27.1	23.5	27.4	26.2	29.0
Alemania	15.4	14.1	15.4	18.3	18.0	29.6	40.2	27.5	28.2	23.7	31.4	29.8
Gran Bretaña	7.2	9.5	14.3	15.2	16.7	16.4	14.4	15.5	12.6	12.0	10.0	12.0
Holanda	6.9	6.2	5.3	5.5	6.6	8.7	9.4	7.8	9.5	12.1	10.6	8.7
Francia	16.4	18.5	14.4	12.1	10.8	10.3	5.6	6.7	7.0	6.7	5.8	6.4
Bélgica	8.1	9.7	14.5	11.6	9.3	5.9	4.6	4.0	6.0	5.7	2.5	3.1
Irlanda	4.3	4.0	2.1	4.2	2.8	1.0	1.3	2.0	3.5	3.6	3.0	2.4
Italia	3.0	3.1	5.9	4.0	6.9	4.7	3.3	4.0	4.5	3.3	4.8	3.4
Portugal	2.6	2.1	2.4	1.6	2.4	2.2	3.5	3.5	2.8	2.6	3.3	2.0
Suecia/ ¹	0.6	0.9	0.9	0.6	1.3	1.2	0.5	0.4	0.7	0.8	0.6	1.2
Dinamarca	0.6	0.8	0.2	0.5	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7
Luxemburgo	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	1.3	0.1	0.2	0.7	0.7	0.6
Austria/ ¹	1.6	0.4	0.4	0.3	0.4	0.3	0.2	0.3	0.4	0.3	0.2	0.4
Finlandia/ ¹	0.1	0.2	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
Grecia	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995. Nota: Las exportaciones incluyen fletes más seguros.

Importaciones de México provenientes de la Unión Europea

(Millones de dólares)

País	Antes del TLCUEM						Después del TLCUEM					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Unión Europea	7,798.7	9,058.2	6,732.2	7,740.6	9,917.3	11,699.3	12,742.8	14,775.1	16,165.5	16,441.6	17,861.9	20,912.7
Alemania	2,852.4	3,100.9	2,687.1	3,173.7	3,902.3	4,543.4	5,032.1	5,758.4	6,079.6	6,065.8	6,274.9	7,195.6
España	1,155.3	1,338.3	694.1	629.5	977.7	1,257.0	1,321.8	1,430.0	1,827.4	2,223.9	2,288.3	2,861.8
Italia	834.9	1,021.4	771.5	999.1	1,326.0	1,581.0	1,649.0	1,849.4	2,100.3	2,171.1	2,474.2	2,830.8
Francia	1,105.2	1,526.9	979.2	1,019.0	1,182.4	1,439.9	1,393.7	1,466.6	1,577.0	1,806.8	2,015.8	2,410.3
Gran Bretaña	593.0	706.6	531.8	679.4	915.3	1,056.2	1,135.2	1,091.3	1,344.0	1,349.8	1,242.3	1,474.9
Irlanda	151.3	137.7	181.1	239.1	265.9	308.5	329.7	403.6	550.9	614.4	794.6	705.8
Bélgica	275.0	336.5	210.0	238.8	327.3	355.4	305.2	465.6	630.5	556.9	573.0	719.1
Holanda	241.6	240.1		225.1	261.9	328.4	325.6			546.6		706.8
Suecia				228.8	354.3	339.2				450.9		
Austria	105.8	121.0	87.5	113.1	139.4	191.8	170.1		219.6	186.6	254.8	368.2
Dinamarca	130.1	130.9	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	142.0	169.2	177.4	198.8	202.2
Finlandia	50.1	66.1	63.5	84.6	100.6	122.0		211.7	249.5	150.9	277.0	244.1
Portugal	12.2								100.7	94.3	126.5	254.0
Grecia	22.8	23.7	10.3	9.7	17.2	6.5	15.9	29.8	22.7	29.4	22.9	25.9
Luxemburgo	3.7	10.2	8.0	8.5	16.4	16.6	10.0	17.3	17.0	17.0	29.9	40.0

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

Importaciones de México provenientes de la Unión Europea

(En porcentajes)

País	Antes del TLCUEM						Después del TLCUEM					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Unión Europea	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Alemania	36.6	34.2	39.9	41.0	39.3	38.8	39.5	39.0	37.6	36.9	35.1	34.4
España	14.8	14.8	10.3	8.1	9.9	10.7	10.4	9.7	11.3	13.5	12.8	13.7
Italia	10.7	11.3	11.5	12.9	13.4	13.5	12.9	12.5	13.0	13.2	13.9	13.5
Francia	14.2	16.9	14.5	13.2	11.9	12.3	10.9	9.9	9.8	11.0	11.3	11.5
Gran Bretaña	7.6	7.8	7.9	8.8	9.2	9.0	8.9	7.4	8.3	8.2	7.0	7.1
Irlanda	1.9	1.5	2.7	3.1	2.7	2.6	2.6	2.7	3.4	3.7	4.4	3.4
Bélgica	3.5	3.7	3.1	3.1	3.3	3.0	2.4	3.2	3.9	3.4	3.2	3.4
Holanda	3.1	2.7	3.2	2.9	2.6	2.8	2.6	2.5	2.9	3.3	3.1	3.4
Suecia	3.4	3.1	3.0	3.0	3.6	2.9	5.5	8.9	5.0	2.7	4.1	4.2
Austria	1.4	1.3	1.3	1.5	1.4	1.6	1.3	1.2	1.4	1.1	1.4	1.8
Dinamarca	1.7	1.4	1.1	0.9	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.0
Finlandia	0.6	0.7	0.9	1.1	1.0	1.0	1.4	1.4	1.5	0.9	1.6	1.2
Portugal	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.3	0.6	0.6	0.7	1.2
Grecia	0.3	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1
Luxemburgo	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, con datos del Banco de México.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA TOTAL Y DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO
- En millones de dólares -

Año	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004/ ¹	Acumulado 1994-2004
	ANTES DEL TLCUEM							DESPUÉS DEL TLCUEM				
IED Total	10,659.2	8,332.9	7,748.7	12,192.6	8,289.2	13,205.5	16,585.7	26,775.7	13,628.2	9,738.5	7,424.8	134,580.8
Unión Europea	1,934.6	1,840.1	1,149.7	3,174.2	2,053.8	3,722.6	2,827.8	4,034.6	3,836.8	3,541.3	4,694.7	32,810.2
Participación %	18.1	22.1	14.8	26.0	24.8	28.2	17.0	15.1	28.2	36.4	63.2	

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

¹/ De enero a marzo de 2004

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO
- En millones de dólares -

Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004/ ¹	Acumulado 1999-2004	Participación %
Unión Europea	3,722.6	2,827.8	4,034.6	3,836.8	3,541.3	4,694.7	22,657.8	100.0
España	997.2	1,909.5	754.2	407.7	1,389.2	4,546.2	10,004.1	44.2
Holanda	1,008.5	2,582.8	2,558.2	1,153.3	465.8	20.6	7,789.3	34.4
Reino Unido	-193.4	265.8	87.2	1,149.2	855.0	3.3	2,167.1	9.6
Alemania	753.1	344.4	-151.0	597.3	274.3	78.2	1,896.4	8.4
Dinamarca	179.6	201.0	231.8	156.0	75.4	42.6	886.5	3.9
Finlandia	28.2	216.2	83.4	25.2	119.4	1.6	474.0	2.1
Bélgica	33.7	39.6	71.3	83.6	37.0	0.0	265.1	1.2
Suecia	690.5	-283.9	-139.0	-28.5	-6.9	-1.2	231.0	1.0
Luxemburgo	13.6	34.7	121.5	-33.2	13.3	3.2	153.2	0.7
Irlanda	1.1	4.9	6.2	114.9	0.2	0.2	127.5	0.6
Italia	34.9	32.6	21.0	22.2	9.3	-0.2	119.9	0.5
Portugal	4.2	-0.2	0.2	11.6	0.1	0.0	15.8	0.1
Austria	1.2	1.1	2.4	7.1	-6.5	0.0	5.8	0.0
Grecia	0.2	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.3	0.0
Francia	169.5	-2,520.9	386.9	170.2	315.6	0.0	-1,478.7	-6.5

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA LA UNIÓN EUROPEA, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ EN MÉXICO
- En millones de dólares -

Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004¹	Acumulado 1999-2004	Participación %
IED Total	13,205.5	16,585.7	26,775.7	13,628.2	9,738.5	7,424.8	87,358.3	100.0
Unión Europea	3,722.6	2,827.8	4,034.6	3,836.8	3,541.3	4,694.7	22,657.8	25.9
América del Norte	7,715.8	12,584.3	21,504.3	8,608.7	5,516.4	1,587.8	57,517.3	65.8
Estados Unidos	7,092.5	11,919.6	20,516.3	8,423.7	5,354.6	1,592.4	54,899.1	62.8
Canadá	623.3	664.7	988.1	184.9	161.8	-4.6	2,618.3	3.0
Otros	1,767.1	1,173.6	1,236.8	1,182.7	680.7	1,142.3	7,183.2	8.2

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

¹/ A marzo de 2004

Inversión Extranjera Directa

	TLCUEM 1994-1999	Post- TLCUEM 2000-2003
IED Total	60,428.0	66,728.0
IED UE	13,875.0	14,240.5
	Pre- TLCUEM 1994-1999	Post- TLCUEM 2000-2003
Promedio	2,312.5	3,560.1
Promedio Total	10,071.3	16,682.0

	Pre- TLCUEM 1994-1999	Post- TLCUEM 2000-2003
Participación UE en la IED Total	23.0	21.3

Fuente: Secretaría de Economía.

Dirección General de Inversión Extranjera.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN MÉXICO*
(millones de dólares)

Sectores	1999	2000	2001	2002	2003	2004^{1/}	Acumulado 1999-2004^{2/}	Part. %
TOTAL	3,722.6	2,827.8	4,034.6	3,836.8	3,541.3	4,694.7	22,657.8	100.0
Agropecuario	2.8	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	2.9	0.0
Minería y Extracción	77.7	19.3	0.8	4.6	8.1	0.0	110.5	0.5
Industria manufacturera	2,406.9	1,839.3	433.4	1,755.3	1,043.4	125.0	7,603.2	33.6
Electricidad y agua	141.1	106.8	314.7	216.8	57.0	0.0	836.4	3.7
Construcción	62.1	119.9	18.2	72.1	32.5	2.0	306.8	1.4
Comercio	331.4	275.8	543.5	418.7	39.3	-1.1	1,607.7	7.1
Transportes y comunicaciones	53.1	-2,706.5	1,081.5	22.0	1,297.4	306.4	53.8	0.2
Servicios financieros	88.3	2,213.2	1,134.9	1,338.1	838.3	4,247.4	9,860.2	43.5
Otros servicios ^{3/}	559.1	960.0	507.5	9.1	225.5	15.0	2,276.2	10.0

*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

Esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionista de la Unión Europea, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de la Unión Europea a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

^{1/} Datos de enero a marzo de 2004

^{2/} Notificada al 31 de marzo de 2004

^{3/} Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

**Principales ramas económicas receptoras de la inversión de la Unión Europea
-de enero de 1999 a marzo de 2004 -**

		Millones de	
Ramas		dólares	Participación %
811000	Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito	6,442.5	28.4
951000	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	1,549.2	6.8
813000	Servicios de instituciones de seguros y fianzas	1,414.5	6.2
812000	Servicios de instituciones financieras del mercado de valores	1,407.6	6.2
612000	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	1,354.5	6.0
314000	Industria del tabaco	1,338.8	5.9
384100	Industria automotriz	1,314.2	5.8
410000	Electricidad	799.5	3.5
371000	Industria básica del hierro y del acero	646.6	2.9
383300	Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico	441.7	1.9
	Otras	5,949.0	26.3
Total		22,657.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Destino geográfico de la inversión de la Unión Europea

- de enero de 1999 a marzo de 2004 -

Estado	Millones de dólares	Participación %
Distrito Federal	13,705.9	60.5
Nuevo León	3,660.5	16.2
Estado de México	1,845.8	8.1
Puebla	931.2	4.1
San Luis Potosí	547.1	2.4
Jalisco	493.1	2.2
Otros	1,474.3	6.5
Total	22,657.8	100.0

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

México - Tasa de participación económica

Año	Mujeres	Hombres	Total
1970	17.6	70.1	43.5
1991	31.5	77.8	53.6
1995	34.5	78.2	55.6
1996	34.8	77.7	55.4
1997	36.8	78.3	56.6
1998	36.9	78.7	56.9
1999	35.9	78.0	56.0
2000	36.4	76.8	55.7
2004	37.5	75.5	55.6

Fuente: INEGI. *Mujeres y hombres en México 2004*
 Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 2005
 INEGI. Sistema de Indicadores para el Seguimiento
 de la Situación de la Mujer, SISESIM
 Página electrónica: inegi.gob.mx/cgi-win/sisesim.exe/consulta

**México. Tasas de participación económica
por estado conyugal y sexo - 2004**

Estado civil	Mujeres	Hombres
Soltera(o)	38.7	54.7
Casada (o)	35.1	90.4
Unión libre	33.8	95.4
Separada (o)	73.1	83.5
Divorciada (o)	64.6	86.3
Viuda (o)	30.3	50.1
Total	37.5	75.5

Fuente: INEGI. *Mujeres y hombres en México 2004* .
 Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 2005
 INEGI. Sistema de Indicadores para el Seguimiento
 de la Situación de la Mujer, SISESIM
 Página electrónica: inegi.gob.mx/cgi-win/sisesim.exe/consulta

Población de 12 años y más por condición de actividad y tipo de actividad según sexo - 2004

Condición de actividad y tipo de actividad	Mujeres	Hombres	TOTAL
Población de 12 años y más	100	100	100
Población económicamente activa	37.5	75.5	55.6
Trabajan	3.0	36.7	39.7
Trabajan y estudian	0.6	1.4	2.0
Trabajan y quehaceres domésticos	92.0	58.4	150.4
Trabajan, estudian y quehaceres domésticos	4.4	3.5	7.9
Población no económicamente activa	62.5	24.5	44.4
Estudian	2.4	13.3	5.2
Quehaceres domésticos	72.2	22.4	59.2
Estudian y quehaceres domésticos	23.8	53.1	31.5
Otras actividades	1.6	11.2	4.1

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 2005.

**México. Tasa de participación en el trabajo doméstico
por sexo 1998-2004**

(Población de 12 años o más)

Año	Mujeres	Hombres
1998	95.5	52.3
1999	95.3	52.7
2000	94.6	53.8
2001	95.6	61.3
2002	95.8	62.7
2003	96.2	61.7
2004	96.2	65.2

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004.

**México. Horas promedio semanales de trabajo doméstico y extradoméstico
por grupos de edad**

Grupos de edad	Mujeres		Hombres	
	Extradoméstico	Doméstico²	Extradoméstico	Doméstico
TOTAL	37	26.1	44.5	9.8
12 a19	38.9	19.1	40.6	9.5
20 a 29	39.6	23.5	45.9	9.6
30 a 39	36.7	28.0	46.2	10.1
40 a 49	36.5	27.9	44.8	9.8
50 a 59	35.3	28.2	44.1	9.8
60 y más	31.7	27.1	39.5	10.4

1/ En el cálculo se excluye a la población ocupada que no especificó el número de horas trabajadas y a la que no trabajó la semana pasada.

2/ Se considera sólo a la población que especificó el número de horas dedicadas a quehaceres domésticos.

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 2005.

**México. Tasa de participación en el trabajo doméstico
por estado conyugal y sexo - 2004**

Estado conyugal	Mujeres	Hombres
Soltero /a	92.5	70.3
Casado o unido /a	99.1	61.1
Viudo/a, separado/a divorciado/a	94.2	70.7

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 2005.

**México. Distribución porcentual de la PEA
según tipo de actividades - 2004**

Tipo de actividad	Mujeres	Hombres
Sólo trabajo extradoméstico	3.0	36.7
Trabajo extradoméstico y doméstico	92.0	58.4
Trabajo extradoméstico y estudio	0.6	1.4
Trabajo extradoméstico, doméstico y estudio	4.4	3.5
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004.
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática,
México, 2005.

México. Distribución porcentual de la población ocupada por posición en la ocupación y sexo

Posición	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Año	1993		1996		2004	
Total	100	100	100	100	100	100
Empleadores	1.5	5.3	2.0	6.1	1.9	5.5
Trabajadores por su cuenta	22.4	28.7	20.9	25.4	23.8	25.3
Trabajadores asalariados	54.3	46.9	56.0	51.1	57.6	55.8
Trabajadores a destajo	4.1	6.8	4.2	7.2	4.5	6.9
Trabajadores sin pago	17.7	12.2	16.8	10.0	12.2	6.4
Otros trabajadores	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 2005.

México. Distribución porcentual de la población ocupada por sexo y sector de actividad - 2004

	Mujeres	Hombres
Total	100	100
Sector primario ¹	6.0	22.1
Sector secundario ²	19.4	27.8
Sector terciario ³	74.4	49.6
No especificado	0.2	0.5

Fuente: INEGI. Mujeres y hombres en México, 2004.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México 2005.

¹ Incluye agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

² Minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad, agua y construcción.

³ Comercio, comunicaciones y transportes, servicios y gobierno.

**México. Industria Maquiladora de Exportación
Personal ocupado por sexo**

Año	Total	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
		Cantidades		En porcentajes	
1990	439,474				
1991	486,146				
1992	510,035				
1993	546,588				
1994	600,585				
1995	681,251				
1996	799,347				
1997	936,825	440,331	496,494	47.0	53.0
1998	1,043,483	501,817	541,666	48.1	51.9
1999	1,195,371	588,640	606,731	49.2	50.8
2000	1,310,026	648,351	661,675	49.5	50.5
2001	1,071,488	538,530	532,958	50.3	49.7
2002	1,067,948	538,229	529,719	50.4	49.6
2003	1,050,210	537,084	513,126	51.1	48.9
2004	1,124,586	575,653	548,933	51.2	48.8

Fuente: INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. México, 2005.

México. Padrón electoral y lista nominal por sexo - 2004

Año	Total	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
	Millones			En porcentajes	
Padrón electoral	67.3	32.4	34.8	48.1	51.7
Lista nominal de electores	63.1	30.4	32.7	48.2	51.8

Fuente: Instituto Nacional de las Mujeres. *Perfil de mujeres y hombres en México* Inmujeres. México, noviembre 2004.

México. Presidentes municipales y diputados locales por sexo - 2002

	Total	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
	Cantidades			En porcentajes	
Presidentes municipales ^{1/}	2,424	2,338	86	96.5	3.5
Diputados locales	1,064	917	147	86.2	13.8

^{1/} Datos a diciembre de 2003. El total hace referencia a 2,424 de los 2,435 presidentes municipales, porque no se especificó el sexo de 11 de ellos.

Fuente: Instituto Nacional de las Mujeres *Perfil de mujeres y hombres en México*. Inmujeres. México, noviembre 2004.

**México. Composición de la Cámara de Diputados
Legislatura LIX, 2003-2006**

Partido	Total	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
	Cantidades			En porcentajes	
Convergencia	5	5	0	100.0	0.0
Partido de Acción Nacional (PAN)	151	106	45	70.2	29.8
Partido de la Revolución Democrática (PRD)	97	70	27	72.2	27.8
Partido Revolucionario Institucional (PRI)	224	186	38	83.0	17.0
Partido del Trabajo (PT)	6	6	0	100.0	0.0
Partido Verde Ecologista de México (PVEM)	17	14	3	82.4	17.6
Total	500	387	113	77.4	22.6

Fuente: Instituto Nacional de las Mujeres. *Perfil de mujeres y hombres en México*. Inmujeres. México, noviembre 2004.

6.2. GLOSARIOS DE TÉRMINOS

Nota metodológica: Se recomienda incorporar un glosario de términos sobre comercio y otro sobre género, que sirvan como referencia y consulta.

6.2.1. Glosario sobre Comercio⁴⁷

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 UE 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 de sus estados Miembros.

Arancel:

Impuesto a las importaciones que puede ser un porcentaje del valor del bien o una tarifa fija.

Arancel externo común:

Tarifas aduaneras que adoptan un conjunto de países para gravar las importaciones de bienes y servicios que realiza un país durante el transcurso de un ejercicio económico.

Barreras no arancelarias:

Estándares técnicos que impone cada gobierno para permitir la comercialización de productos en su país.

Cláusula de salvaguardia:

Disposición a veces incluida en un acuerdo comercial bilateral o multilateral, por la cual se permite a un país signatario suspender las concesiones arancelarias o de otro tipo cuando el incremento de las importaciones causa daños graves o amenaza causarlos a los productores nacionales de productos competitivos del mismo tipo.

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.

Estándares técnicos:

Disposiciones sanitarias, fitosanitarias, sobre envases y marcas, protección ambiental, registros, etc. Cada país tiene derecho a crear regulaciones según sus políticas ambientales, de seguridad o de salud.

⁴⁷ Información recopilada de: a) Espino, Alma y Paola Azar. “La economía global: una visión desde las mujeres”. *Comercio Internacional y equidad de género*. Fascículo N° 1. UNIFEM, Red Internacional de Género y Comercio, s/f. b) Espino, Alma y Paola Azar. *Comercio internacional y equidad de género. Alternativas de libre comercio e integración regional. Impactos sobre el mercado de trabajo en América Latina*. Página web de la Red Internacional de Género y Comercio: www.generoycomercio.org. c) GEM, WIDE, CISCSA, CIDEUR. *Instrumentos para la equidad de género. UE-MERCOSUR-México*. Grupo de Educación Popular con Mujeres (GEM), Network Women in Development Europe (WIDE), CISCSA, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo-Uruguay,(CIDEUR), Bélgica, noviembre de 2001.

Libre Comercio:

Intercambio internacional de productos y servicios que no está ni restringido ni promovido por barreras comerciales impuestas por los gobiernos.

Modalidades de integración:

Zona de Comercio Preferencial. Consiste en un tratamiento arancelario preferencial a las importaciones provenientes de los países miembros de un acuerdo. La rebaja arancelaria puede afectar a todos los productos aunque no se pretende la eliminación total de los impuestos al comercio. No se adoptan compromisos para eliminar barreras no arancelarias (cuotas, permisos, normas técnicas y sanitarias) y cada país mantiene su independencia para fijar aranceles con terceros países.

Zona de Libre Comercio. Consiste en la eliminación de todas las barreras para el comercio recíproco. Implica la supresión de las tarifas aduaneras y barreras no arancelarias. Los países son independientes para establecer una política comercial frente a terceros países.

Unión Aduanera. A lo estipulado en la Zona de Libre Comercio agrega un Arancel Externo Común (AEC) para las importaciones provenientes de terceros países. Con el AEC se acuerda que los países cobren el mismo impuesto a cada producto que compren a países que no pertenecen al bloque. Se establece una política comercial y una estrategia de negociación común respecto al resto del mundo.

Mercado Común. Incluye los compromisos de la Unión Aduanera y agrega la libre circulación de factores de producción (capital y trabajo), que pueden desplazarse sin ningún tipo de traba desde y hacia cualquier zona del bloque. Los trabajadores y trabajadoras tienen la posibilidad de ejercer sus actividades en cualquiera de los países socios, con los mismos derechos y obligaciones en toda la región. Para la instalación de empresas rigen normas homogéneas.

Unión Económica. Consiste en el logro de un mercado común, la unificación de políticas monetarias, fiscales, sociales y económicas. Los países adoptan una moneda común bajo el control de un Banco Central único.

Nación más favorecida:

Supone 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.

Salvaguardas:

Disposición que puede incorporarse en un acuerdo comercial, que permite a un país signatario suspender las concesiones dadas cuando el aumento de las importaciones causa o puede causar daños graves a los productores nacionales del mismo tipo de productos.

Servicios:

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

Tarifas:

Aranceles, impuestos o derechos que pagan las mercancías importadas o exportadas o cuando transitan por una aduana.

Trato nacional:

Exigencia de no discriminar contra los bienes importados, una vez que hayan traspasado las fronteras, otorgando las mismas facilidades a los productos e inversiones extranjeras que a las nacionales.

Ventajas comparativas:

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.

Ventajas competitivas:

Alude a la capacidad que tienen los países de generar su propia ventaja en la producción y el comercio de ciertos bienes y servicios, derivadas principalmente del marco institucional, de la tecnología, del acceso a los recursos que logre configurar en ella.

6.2.2. Glosario sobre Género

Acceso y control de los recursos y reparto de los beneficios y oportunidades.

- El acceso se define como la posibilidad de utilización de los recursos y a las oportunidades.
- El control se refiere al dominio, la propiedad y el poder de decisión. En ciertas circunstancias las mujeres tienen el acceso (la posibilidad de utilizar) a un recurso, por ejemplo la tierra; pero carecen del control o lo tienen limitadamente (no pueden decidir sobre su venta o enajenación).
- Los recursos son bienes y servicios: económicos o productivos (tierra, equipo, herramientas, trabajo); políticos (capacidad de liderazgo, información y organización); financieros (dinero, capital, crédito) y tiempo.
- Los beneficios son las retribuciones económicas, sociales, políticas y psicológicas que se derivan de la utilización de los recursos. Los beneficios incluyen: la satisfacción de las necesidades: alimentación, vivienda, educación, capacitación, poder político, estatus, entre otros.
- Las oportunidades son las posibilidades de desarrollar las capacidades intelectuales, físicas y emocionales, para alcanzar las metas que se establecen en la vida.⁴⁸

Acciones afirmativas.

Son estrategias destinadas a propiciar la igualdad de oportunidades por medio de medidas que permiten contrarrestar o corregir las discriminaciones que son el resultado de prácticas o sistemas sociales. Su finalidad es poner en marcha programas para proporcionar a las mujeres ventajas concretas.⁴⁹

Análisis de género

Es un proceso teórico-práctico que permite analizar diferencialmente entre hombres y mujeres las responsabilidades, los conocimientos, el acceso, uso y control sobre los recursos, los problemas y las necesidades, prioridades y oportunidades, con el propósito de planificar el desarrollo con eficiencia y equidad.⁵⁰

El análisis de género implica necesariamente estudiar formas de organización y funcionamiento de las sociedades para analizar las relaciones sociales. Tal análisis debe describir las estructuras de subordinación existentes entre géneros. El análisis de género no debe limitarse al papel de las mujeres, sino que debe cubrir y comparar el papel de la mujer respecto a los hombres, y viceversa.

⁴⁸ Aguilar, Lorena; Itzá Castañeda e Hilda Salazar. *En búsqueda del género perdido. Equidad en áreas protegidas*. UICN, Editorial Absoluto S.A., Costa Rica, 2002.

⁴⁹ Aguilar, Lorena, Et. al., 2002.

⁵⁰ UICN. "Develando el género. Elementos conceptuales básicos para entender la equidad de género". *Serie hacia la Equidad*. No. 9. San José Costa Rica, febrero de 1999.

Asignación (rotulación, atribución) de género

Esta se realiza en el momento en que nace la criatura, a partir de la apariencia externa de sus genitales. Hay ocasiones en que dicha apariencia está en contradicción con la carga cromosómica, y si no se detecta esta confusión, o no se prevé su resolución o tratamiento, se generan graves trastornos.⁵¹

Condición y posición, necesidades prácticas y estratégicas

Categorías que apoyan el análisis de género para determinar la situación diferenciada de mujeres y hombres con el fin de desarrollar estrategias que permitan minimizar las desigualdades que existan a nivel comunitario y resuelvan efectivamente las necesidades de mujeres y de los hombres, a partir de la realización de acciones prioritarias por parte de quienes están en situación de mayor desventaja para lograr su desarrollo.

Condición. Se refiere a las condiciones en las que se vive, es decir la situación de vida de las personas. Apunta específicamente a las llamadas necesidades prácticas (condiciones de pobreza, acceso a servicios, a recursos productivos, a oportunidades de atender su salud y educación, por ejemplo).

Posición. Remite a la ubicación y al reconocimiento social, al estatus asignado a las mujeres en relación con los hombres (inclusión en los espacios de toma de decisiones, a nivel comunitario, iguales salarios por igual trabajo, impedimentos para acceder a la educación y a la capacitación, por ejemplo).

Necesidades prácticas de género. Se refiere a las necesidades derivadas de las condiciones materiales de vida de hombres y mujeres.

Necesidades estratégicas de género. Son de largo plazo y consisten en la posibilidad de igualar y hacer equitativa la posición de género de hombres y mujeres en la sociedad.

Discriminación

Es toda distinción, exclusión o preferencia que tenga por objeto o resultado anular o menoscabar el reconocimiento, goce o ejercicio, en condiciones de igualdad, de los derechos humanos y libertades fundamentales en las esferas política, económica, social, cultural o en cualquier otra esfera de la vida pública⁵².

Naciones Unidas define la discriminación contra las mujeres como “Toda distinción, exclusión o restricción basada en el sexo, que tenga por objeto o por resultado menoscabar o anular el reconocimiento, goce o ejercicio por la mujer, independientemente de su estado civil, sobre la base de la igualdad del hombre y la mujer, de los derechos humanos y las libertades fundamentales en las esferas política, económica, social, cultural y civil o en cualquier otra esfera”⁵³

⁵¹ *La perspectiva de género: una herramienta para construir equidad entre hombres.* DIF, México D. F., 1997.

⁵² *La perspectiva de género: una herramienta para construir equidad entre hombres.* DIF, México D.F., 1997.

⁵³ UNIFEM. ISIS Internacional. *Violencia contra las mujeres en América Latina y el Caribe Español. 1990-2000: Balance de una década.* Informe elaborado por Elizabeth Guerrero Caviedes. Santiago de Chile, abril 2002.

División sexual del trabajo.

“Se refiere a los diferentes tipos de trabajo hechos por hombres y mujeres y el diferente valor atribuido al trabajo. La división sexual del trabajo varía de una sociedad a otra y de una cultura a otra, y dentro de ella; también varía debido a circunstancias externas y en el tiempo. El análisis de la división de género del trabajo en cualquier grupo puede clarificar la interdependencia y la cooperación, por un lado, y las desigualdades y conflictos, por el otro, en las relaciones de trabajo de mujeres y hombres. La comprensión de estas relaciones es fundamental para la planeación: Necesitamos saber cómo nuestro apoyo afectará el trabajo realizado por las mujeres y por los hombres, y cómo nuestras intervenciones afectan las relaciones entre mujeres y hombres, y la manera que las tareas de mujeres y hombres están relacionadas entre sí.”⁵⁴

Empoderamiento

Es el proceso por el cual se adquiere conciencia de la capacidad, habilidad y facultad para ejercer el poder. Es el ejercicio del poder previamente adquirido y la toma de conciencia de ello. Implica aspectos como la concientización, el desarrollo de la confianza en sí mismas(os), la ampliación de las oportunidades, y un mayor acceso a los recursos y control de los mismos. El empoderamiento surge del interior de las personas.⁵⁵

Se distinguen tres niveles de empoderamiento:

- Personal: referido al desarrollo de capacidades individuales.
- Colectivo: se refiere al trabajo de individuos juntos para trascender con el grupo.
- De las relaciones personales: se refiere al desarrollo de habilidades para negociar e influir en la naturaleza de las relaciones y la toma de decisiones al interior de las mismas.⁵⁶

Equidad

Viene del latín *aequus*, que quiere decir igual, y su acepción está vinculada totalmente al ámbito de la justicia: equidad es la cualidad de los fallos, juicios o repartos en que se da a cada persona según corresponda a sus méritos o deméritos. Es la cualidad por la que ninguna de las partes es favorecida de manera injusta en perjuicio de otra. Esta cualidad explica por qué en un momento de reconocimiento de las diferencias, la equidad se ha convertido en un objetivo a alcanzar.

Pretende el acceso de las personas a la igualdad de oportunidades y al desarrollo de la capacidad básica; esto significa que se deben eliminar las barreras que obstaculizan las oportunidades económicas y políticas, así como el acceso a la educación y los servicios básicos, de tal manera que las personas (hombres y mujeres de todas las edades, condiciones y posiciones) puedan disfrutar de dichas oportunidades y beneficiarse de

⁵⁴ Williams, Suzanne, Janet Seed y Adelina Mwau. *The Oxfam gender training manual*. Oxfam, UK and Ireland 1994.

⁵⁵ Unión Mundial para la Conservación de la Naturaleza, *Develando el género. Elementos conceptuales básicos para entender la equidad*, UICN. San José de Costa Rica, 1999.

⁵⁶ Martínez Corona, Beatriz. “Género, empoderamiento y sustentabilidad”. En: *Poder, empoderamiento y sujetos sociales*. GIMTRAP, México 2000.

ellas. La verdadera equidad entre mujeres y hombres significa alcanzar la igualdad con el reconocimiento de la diferencia.⁵⁷

Equidad de beneficios

Se refiere al impacto final que tienen los esfuerzos de desarrollo sobre ambos géneros. Implica que los resultados sean igualmente accesados y aprovechados tanto por hombres como por mujeres. La igualdad de oportunidades no necesariamente implica que ambos géneros disfruten de los mismos beneficios.

Estereotipos sexuales.

Son las creencias y percepciones, compartidas por una colectividad, sobre las características diferentes de hombres y mujeres que se expresan distintas cualidades, aptitudes y actitudes.

Familia

La familia puede ser considerada como un grupo social que, al menos, cumple las funciones básicas de reproducción de la especie y de transmisión de la cultura de las nuevas generaciones. Adopta formas variadas que van desde la familia extensa conviviente como unidad económica autosuficiente, hasta algunas formas actuales de familias formadas por un miembro de la pareja y los hijos e hijas.⁵⁸

Las familias se organizan de muy diversas maneras,⁵⁹ unas están formadas por una pareja –ya sea en matrimonio o unión- y las hijas e hijos solteros; otras están compuestas por la madre y los hijos e hijas solteros o el padre y los hijos e hijas. Algunas familias están formadas por una o varias parejas con hijos e hijas, otros parientes como abuelas o abuelos, tíos y tías, e incluso algunas personas que no son parientes. Otro tipo de familias se forman por parejas divorciadas o separadas con los hijos de matrimonios anteriores y, en algunos casos, con hijos comunes. Existen también familias formadas por una pareja del mismo sexo con o sin hijos e hijas.

Género

La palabra género se usa para hacer la diferencia entre las características biológicas de mujeres y hombres y las que son adquiridas mediante el aprendizaje. El término enfatiza que las diferencias de comportamiento, actitudes y funciones que asumen mujeres y hombres en la sociedad no están determinadas por la biología, sino que son resultado de las creencias sociales sobre lo que deben ser las mujeres y los hombres. El término género hace referencia a la forma en que las sociedades clasifican a los seres humanos a partir de sus características sexuales y de las diferencias corporales. Con base en esa clasificación se determinan comportamientos y actividades diferenciadas a través de la educación, la familia, los medios de comunicación, etc. Las inequidades entre mujeres y hombres tienen su origen en la jerarquía superior que la sociedad asigna a los hombres con base en una mayor valoración de sus características y actividades. La

⁵⁷ *La perspectiva de género: una herramienta para construir equidad entre hombres.* DIF, México D. F., 1997.

⁵⁸ Corsi, Jorge (comp.) *Violencia familiar. Una mirada interdisciplinaria sobre un grave problema social.* Paidós. Buenos Aires, 1999.

⁵⁹ Esteinou, Rosario, "Fragilidad y recomposición de las relaciones familiares" *Revista Desacatos* No. 2 Familias, CIESAS, México, Otoño 1999.

desigualdad entre mujeres y hombres se expresa tanto de la esfera privada –de las relaciones interpersonales, de pareja y familiares–, como en la pública– las instituciones, las organizaciones sociales, políticas, culturales y religiosas. El concepto de género se refiere a las relaciones entre hombres y mujeres caracterizadas por la asimetría de poder.

La distinción entre sexo y género “se hace para enfatizar que todo lo que las mujeres y hombres hacen, y todo lo que se espera de ellos, con excepción de sus distintas funciones sexuales (parto, amamantamiento y fecundación) puede cambiar, y cambia, en el tiempo y de acuerdo a los variados y cambiantes factores sociales y culturales”.⁶⁰

Igualdad

La igualdad es un ideal ético. La igualdad tiene dos dimensiones, la filosófica y la sociopolítica: se trata de una interrogación filosófica relacionada con la representación que nosotros nos hacemos de la naturaleza humana y, al mismo tiempo, implica una reflexión sobre el modelo de sociedad justa que nos proponemos. En la teoría política de los derechos en la que se apoyan las demandas de justicia de los grupos excluidos, la igualdad significa ignorar las diferencias entre los individuos para un propósito particular o en un contexto específico.⁶¹ El concepto de igualdad tiene tres posibles interpretaciones:

Igualdad de trato. Según ésta, existe igualdad cuando mujeres y hombres reciben el mismo tratamiento bajo la ley, en el mercado de trabajo o en cualquier otro ámbito de la vida. La ley y las instituciones deben ser "ciegas"; el género de la persona no debe influir en sus decisiones. Sin embargo, puesto que hay diferencias entre mujeres y hombres que dependen de su socialización, experiencia previa y precondiciones biológicas o psicológicas, aplicar una regla de "ceguera" conduce a que aparezcan diferencias en la situación de cada uno.

Igualdad de resultados. Esta interpretación de la igualdad de género requiere que mujeres y hombres alcancen la misma situación final. Esto puede implicar introducir mecanismos para compensar las desventajas de unas y otros o incluso establecer incentivos para alentar cambios en las preferencias de las personas. Aplicado a la situación laboral, por ejemplo, la igualdad de resultados requeriría que la distribución de ambos géneros en las diferentes ocupaciones y niveles de mando fuera idéntica. Evidentemente, esta interpretación de la igualdad tiene una utilidad restringida mientras, como efecto de la socialización que reciben, mujeres y hombres tienden a elegir ramas ocupacionales distintas.

Igualdad de oportunidades. Esto significa que deben existir condiciones en que las mujeres y los hombres tengan las mismas posibilidades de desarrollar sus capacidades y de alcanzar distintas posiciones en la sociedad. Sin embargo, dependerá de ellos la forma en que lo hagan y las preferencias que manifiesten en sus acciones. Las políticas de igualdad enfocan la remoción de barreras y trabas que impiden a uno y otro género

⁶⁰ Williams, Suzanne, Janet Seed y Adelina Mwau. *The Oxfam gender training manual*. Oxfam, UK and Ireland 1994 (Tomo I Pág. 4).

⁶¹ *La perspectiva de género: una herramienta para construir equidad entre hombres*. DIF, México D. F., 1997.

gozar plenamente de las oportunidades que ofrece la sociedad.⁶² La promoción de la igualdad de oportunidades surge ante la evidencia de que no basta ofrecer un trato de igualdad a las personas, pues no todas han tenido las mismas posibilidades de recibir educación o capacitación laboral.

Los programas de igualdad de oportunidades contienen un conjunto de medidas destinadas a corregir las diferencias de trato social entre hombres y mujeres; a estas medidas se les llamó programas de acción afirmativa o positiva. Es este planteamiento subyace la idea de que si a las personas se les ofrecen las mismas oportunidades, podrán salir adelante mediante su trabajo y esfuerzo. Pero si la igualdad de oportunidades no se fortalece con medidas positivas, se corre el riesgo de que se deposite la responsabilidad absoluta en las personas cuando no alcanzan la igualdad.⁶³

Identidad de género

Se establece más o menos a la misma edad en que el infante adquiere el lenguaje (entre los dos y los tres años) y es anterior a su conocimiento de la diferencia anatómica entre los sexos. O sea, las niñas de esas edades saben que son niñas y los niños, niños; son capaces de elegir ropa y juguetes de acuerdo a su identidad, de sentarse en una sillita rosa o azul, aunque desconozcan lo que significa ser hombre o mujer, es decir, aunque desconozcan la existencia del pene y la vagina.

Desde dicha identidad, el niño estructura su experiencia vital; el género al que pertenece lo hace identificarse en todas sus manifestaciones: sentimientos o actitudes de *niño* o de *niña*, comportamientos, juegos, etcétera. Después de establecida la identidad de género, cuando un niño se sabe y asume como perteneciente al grupo de lo masculino y una niña al de lo femenino, ello se convierte en un tamiz por el que pasan todas sus experiencias.⁶⁴

Invisibilización de la mujer

Desvalorización que hace la sociedad de las actividades realizadas por las mujeres. Un ejemplo claro de esto es el concepto que la sociedad tiene de los oficios domésticos y del trabajo reproductivo, que no se considera en las cuentas nacionales.

Justicia.

Este valor se basa en la idea de que, en las relaciones entre mujeres y hombres, deben expresarse ciertas normas fundamentales de justicia. Entre ellas estaría la ausencia de coerción y de arbitrariedades, la aplicación de estándares comunes, la vigencia del principio de "tratar al otro como a mí me gustaría ser tratada/o". La justicia se construye sobre la capacidad de todo ser humano de imaginarse "en los zapatos" del otro. Para algunos estudiosos, todas las personas poseen un sentimiento innato de justicia. Los intentos por ampliar la justicia en la relación entre los géneros dependería, entonces, de llevar este sentimiento a situaciones nuevas y fomentar la capacidad --

⁶² Anderson, Jeanine. *La dimensión de género en las políticas públicas*, mimeo.

⁶³ *La perspectiva de género: una herramienta para construir equidad entre hombres*. DIF, México D. F., 1997

⁶⁴ *La perspectiva de género: una herramienta para construir equidad entre hombres*. DIF, México D.F., 1997

principalmente en los hombres-- para reconocer su común humanidad con las mujeres.⁶⁵

Misoginia

Actitud de odio o desprecio a las mujeres por el solo hecho de ser mujeres.

Papel (o rol) de género

Éste se forma con el conjunto de normas y prescripciones que dictan la sociedad y la cultura sobre el comportamiento femenino o masculino. Aunque hay variantes de acuerdo con la cultura, la clase social, el grupo étnico y hasta el nivel generacional de las personas, se puede sostener una división básica que corresponde a la división sexual del trabajo más primitiva: las mujeres paren a los hijos, y por lo tanto, los cuidan. Así, lo femenino es lo maternal, lo doméstico. En contraposición, lo masculino es lo público, lo violento.⁶⁶

Participación

Es un proceso social por medio del cual los distintos actores de la población, en función de los intereses propios (clase, grupo, género, entre otros), intervienen directamente y por medio de sus representantes en la marcha de los distintos aspectos de la vida colectiva. La participación es una condición necesaria de la ciudadanía, puesto que una persona se considera ciudadana(no) cuando tiene la potestad de influir en los procesos que afectan de manera directa o indirecta su propio destino.

Perspectiva de género

La perspectiva de género significa reconocer que las mujeres se encuentran situadas en la disyuntiva entre producción y reproducción, entre la actividad económica y el cuidado y atención de los seres humanos y, por lo tanto, entre el crecimiento económico y el desarrollo humano⁶⁷. La perspectiva de género toma en cuenta las diferencias económicas y sociales entre mujeres y hombres en cada etapa del desarrollo de una política o programa e identifica cómo afectan de manera diferenciada a ambos.⁶⁸

Poder

Es el proceso a través del cual un sujeto (social o individual) tiene acceso, control y derechos para disponer de recursos (económicos, ideológicos, políticos y militares) establece con ello una relación de dominio con otro sujeto (social o individual). Según Foucault es la habilidad, capacidad, talento y facultad para dirigir las acciones de otro. Es la relación de dominio entre dos personas, el que lo ejerce y el que se subyuga. El poder puede ser usado como instrumento de dominación (coerción).

⁶⁵ Anderson, Jeanine, *La dimensión de género en las políticas públicas*, mimeo.

⁶⁶ Desarrollo Integral de la Familia. *La perspectiva de género: una herramienta para construir equidad entre hombres*. DIF, México D.F., 1997

⁶⁷ Aguilar, Lorena, Rocío Rodríguez y Guiselle Rodríguez, *Nudos y desnudos. Género y proyectos de desarrollo rural en Centroamérica*, UICN, Oficina Regional para Mesoamérica-HORMA, San José, Costa Rica, Abril 1997.

⁶⁸ Human Resources Development Canada, *Gender-based Analysis Backgrounder*. Women's Bureau, Strategic Policy, Branch, Canadá, Marzo de 1997.

El poder se puede definir como “la habilidad de las personas o grupos de provocar la obediencia de otras personas o grupos.”⁶⁹ Para ejercer el poder, las personas o grupos que lo detentan deben poseer recursos superiores a los que tienen las personas que obedecen, recursos que estos valoran y necesitan. Cuando hablamos de recursos nos referimos no sólo a bienes materiales o al dinero, sino también a la aprobación social, a los servicios, a la seguridad, etc. Las personas que tienen poder, utilizan los recursos a su alcance para exigir la fidelidad y obediencia de los que carecen de ellos. Sin embargo, esto no basta. Las personas que tienen poder también deben tener autoridad, que es el poder legitimado, es decir la persona que ejerce el poder es reconocida socialmente y percibida por los demás como alguien que tiene el derecho de tomar decisiones y de expresar sus exigencias, en tanto que los que obedecen tienen la obligación de acatar.

Poder político

“Según Norberto Bobbio, a la esfera política pertenecen actos como el ordenar o el prohibir algo con efecto vinculante para todos los miembros de un determinado grupo social, el ejercicio de un dominio exclusivo sobre un determinado territorio, el legislar con normas válidas *erga omnes*, la extracción y la distribución de recursos de un sector al otro de la sociedad. (...) El elemento distintivo del poder político respecto a las otras formas de poder es la exclusividad del uso de la fuerza respecto de todos los grupos que actúan en un determinado contexto social, exclusividad que es el resultado de un proceso que se desarrolla en toda sociedad organizada hacia la monopolización de la posesión y del uso de los medios con los cuales es posible ejercer la coacción física.”⁷⁰

Sexo

Se refiere al conjunto de características biológicas hereditarias que organizan a los individuos en dos categorías: hombre y mujer.⁷¹

Sistema de género

Es una organización social que se estructura sobre el poder sexual, que impone el predominio de los hombres sobre las mujeres y les otorga más privilegios.⁷²

El sistema social de género es una organización social y estructural de los sexos que en relación con la política y el poder, “constatamos cómo una diferencia biológica, que en sí misma no entraña inferioridad, ha sido la causa de una exclusión sistemática de la mujer del poder político mediante el ejercicio del poder político. Por esto optamos por ver el sistema de género como una relación de poder entre mujeres y hombres en que los conceptos de feminidad y masculinidad deben contemplarse como conceptos

⁶⁹ Saltzman, Janet. *Equidad y género. Una teoría integrada de estabilidad y cambio*, Ediciones Cátedra, Universitat de Valencia, Instituto de la Mujer, Madrid 1992.

⁷⁰ Nordstrom, Bitte, “Participación política de las mujeres”, en Astelarra, Judith (comp.), *Participación política de las mujeres*, Colección Monografías N° 109, Centro de Investigaciones Sociológicas y Siglo XXI de España Editores, Madrid 1990.

⁷¹ Unión Mundial para la Conservación de la Naturaleza, *Develando el género. Elementos conceptuales básicos para entender la equidad*, UICN. San José de Costa Rica, 1999.

⁷² Astelarra, Judith, “El espacio de la política”, En: *Participación política de las mujeres*, Colección Monografías N° 109, Centro de Investigaciones Sociológicas y Siglo XXI de España Editores, Madrid 1990

relacionados y lo femenino se define, según muchas autoras feministas, por el hombre.”⁷³

Socialización

Aquellos procesos psico-sociales en los que el individuo se desarrolla históricamente como persona y como miembro de la sociedad. En este proceso se adquiere o construye la identidad personal y social como parte del grupo social al que se pertenece. El individuo se configura como persona, con sus rasgos y características personales, que son el fruto de este proceso de configuración.

Trabajo comunitario

Se refiere a todas aquellas actividades que se realizan en una comunidad para asegurar la reproducción familiar, la defensa y mejora de las condiciones de vida y de la organización comunal. Incluye el trabajo en comités o agrupaciones de carácter social que implican dedicación de tiempo y recursos por parte de quienes las integran.

Trabajo productivo

Incluye aquellas actividades que generan ingresos, bienes, servicios o beneficios para consumo propio o para su comercialización en el mercado, con las que se garantiza la reproducción familiar. La construcción social de los géneros asigna el trabajo productivo a los hombres. Para estos, cumplir su rol de proveedor significa conseguir los recursos fuera del ámbito privado para mantener a su familia y resolver sus necesidades. A pesar de esta asignación social, en la realidad participan también las mujeres, niñas y niños.

Trabajo reproductivo

Comprende las actividades relacionadas con la reproducción biológica, además de las que corresponden al mantenimiento de la familia, de su capacidad de trabajo, la socialización y educación de niñas y niños, el cuidado de la salud, la alimentación y todas las tareas que esto implique. Estas tareas son asignadas generalmente a las mujeres, quienes desarrollan actividades domésticas, labores del hogar, cuidado y educación de niñas y niños, cuidado de ancianas, ancianos o enfermos. Son pocas las ocasiones en que los hombres asumen las tareas domésticas o que las tienen a su cargo. Dentro de la construcción predominante de género femenino y masculino, éstas son actividades “prohibidas” para los hombres. Sin embargo, algunos hombres participan en estas tareas y rompen el molde o estereotipo.⁷⁴

Transversalidad

La transversalidad de género (conocido en inglés como *mainstreaming*) significa que se debe prestar atención constante a la igualdad entre mujeres y hombres en las políticas, las estrategias y las intervenciones de desarrollo. La transversalidad de género no significa únicamente asegurar que las mujeres participen en un programa de desarrollo previamente establecido. También pretende asegurar que tanto las mujeres como los

⁷³ Nordstrom, Bitte, “Participación política de las mujeres”, en Astelarra, Judith (comp.), *Participación política de las mujeres*, Colección Monografías N° 109, Centro de Investigaciones Sociológicas y Siglo XXI de España Editores, Madrid 1990.

⁷⁴ Aguilar, Lorena, Et. al, 2002.

hombres participen en la definición de objetivos y en la planificación, de manera que el desarrollo cumpla con las prioridades y las necesidades de mujeres y de hombres. Por lo tanto, se trata de contemplar la igualdad en relación con los análisis, las políticas, los procesos de planificación y las prácticas institucionales que establecen las condiciones globales para el desarrollo.

La transversalidad de género requiere un análisis del impacto que puedan tener las intervenciones de desarrollo en las mujeres y los hombres en todas las áreas del desarrollo social. Dicho análisis se debe realizar antes de que se tomen decisiones importantes en relación con las metas, estrategias y distribución de recursos.

Triple rol

Se entiende la participación femenina tanto en funciones productivas como reproductivas y de gestión comunal simultáneamente (ver trabajo productivo, trabajo reproductivo y trabajo comunitario). El resultado es la triple jornada de trabajo.