

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO TLC VISTO DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO*

THE FREE TRADE AGREEMENT SEEN FROM A GENDER PERSPECTIVE

*Andrés García Trujillo***

Recibido: 23/02/07

Aprobado evaluador interno: 04/04/07

Aprobado evaluador externo: 25/09/07

Resumen

Este artículo busca examinar las implicaciones que tendría en la situación de la mujer colombiana la puesta en vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Los aportes recientes que los estudios de género han hecho a las ciencias sociales, y más concretamente a la economía, permiten elaborar una mirada innovadora acerca de temas que afectan el bienestar y la soberanía nacional desde puntos de vista tradicionalmente marginados. El hecho de que no existan muchos estudios que relacionen la variable de género con el libre comercio, convierte a este trabajo en un catalizador que pretende contribuir al debate y a profundizar en el análisis de los impactos sociales, esta vez desde la perspectiva de género, que podría ocasionar el TLC.

Palabras clave autor: *libre comercio, perspectiva de género, división sexual del trabajo, flexibilización laboral, política económica.*

Palabras clave descriptores: *Relaciones comerciales, Colombia, International relations, Estados Unidos, política y gobierno, división sexual del trabajo, trabajo de la mujer.*

* Una versión preliminar de este artículo de reflexión fue presentada como trabajo final para la asignatura Políticas de género, dictada por la profesora Patricia Tovar en el primer semestre de 2006, como parte de los requisitos de la Especialización en Política Social, de la Universidad Javeriana. Se agradece a la profesora Tovar por sus valiosos comentarios y el apoyo prestado para el mismo.

** Investigador graduado en estudios de desarrollo internacional y economía política, del Internacional de Trent University, Peterborough, Ontario (Canadá). Especialista en política social, de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá (Colombia). Correo electrónico: andresgarciastrujillo@gmail.com.

Abstract

This article seeks to examine the implications that the implementation of the Free Trade Agreement (FTAA) between the United States and Colombia would have particularly in the situation of Colombian women. The recent contributions that gender studies have provided to the social sciences and more specifically to economics, allow elaborating new ways of understanding issues concerning the national welfare and sovereignty from a usually marginalized perspective. The fact that there are not many studies that relate the gender factor with free trade, makes this paper a catalyzer of the debate in this issue, which pretends to contribute in the analysis of the social impacts, standing specifically from a gender perspective, the implementation of the trade agreement would have.

Key words authors: *free trade, gender perspective, sexual division of labour, labour flexibilization, economic policy.*

Key words plus: *Colombia, Politics and government, Sexual división of labor, Women, Employment.*

Introducción

El martes 22 de noviembre de 2006 los representantes comerciales de Colombia y Estados Unidos firmaron el documento que oficializa el acuerdo logrado en febrero del mismo año sobre el Tratado de Libre Comercio (TLC), luego de haber empezado las negociaciones en mayo de 2004. La victoria de los demócratas en las recientes elecciones legislativas de Estados Unidos puede complicar la aprobación del acuerdo en el Congreso de ese país —o acaso retardar su puesta en vigencia estipulada para enero del 2008—, sobre todo debido a la insistencia en que este no llena sus expectativas sobre compromisos laborales en Colombia. No obstante, lo más probable es que los dos países logren su aprobación, así sea con algunas modificaciones, y este entre a operar en un mediano plazo.

Este acuerdo bilateral, que pretende eliminar las barreras comerciales e integrar aún más ambas economías, seguramente regirá el futuro socioeconómico de Colombia en las próximas décadas. Cimentado en los postulados de la globalización económica, en un contexto donde el modelo de sustitución de importaciones ha venido siendo suplantado por el modelo del Consenso de Washington, desde mediados de los ochenta, el TLC ha sido promocionado por el gobierno actual como un motor de crecimiento y bienestar para el país. Si bien los propugnados beneficios de este tratado aún están por verse, lo que sí es claro es que el costo social será altísimo para una sociedad

como la colombiana, con un nivel de pobreza del 49.2% y una distribución del ingreso altamente desigual, como lo señala su coeficiente Gini de 0.576 (González Bonilla y González, 2006).

Estudios recientes han demostrado que en América Latina las reformas de ajuste estructural y liberalización comercial han golpeado en mayor medida a la población femenina¹. Población que, como han venido evidenciando recientemente los estudios de género, es determinante para evaluar el desarrollo y bienestar social de un país. Esto llevaría a pensar a que en la escena nacional la discusión sobre el TLC ha prestado suma importancia a este tema. Sin embargo, el componente de género no ha alcanzado mayor atención dentro de los debates políticos y académicos, antes bien ha permanecido invisibilizado, a excepción de algunas autoras que han relacionado el libre comercio con la disminución de la calidad de vida de la mujer (Buitrago, Murillo & Jaramillo, 2003). Por lo tanto, y en aras de promover un debate que está pendiente desde hace rato, este artículo propone esbozar algunas de las implicaciones del TLC desde una perspectiva de género.

Para esto, primero se plantean una serie de consideraciones generales que permiten entender el contexto del TLC y sus fundamentos teóricos. En segundo lugar, se introduce el concepto de género y los aportes que recientes estudios de género han venido haciendo en las ciencias sociales, particularmente en el área de la economía. Seguidamente, se examina el efecto de la apertura comercial de los noventa en la situación de la mujer, para lo cual se hace particular énfasis en los casos de Chile y México. Luego, se hace un análisis de la situación de la mujer en Colombia y se intentan realizar algunas valoraciones sobre el posible impacto del TLC, sobre todo respecto del trabajo. Finalmente, se presentan algunas conclusiones y preguntas que pueden seguir alimentando la discusión.

1. El TLC: profundización de la liberalización económica

El severo endeudamiento externo de los países de América Latina a comienzos de los ochenta, aunado al agotamiento del modelo de crecimiento por sustitución de importaciones, condujo a los países de la región a reorientar su modelo de desarrollo, para lo cual han procurado integrarse más vigorosamente a la economía mundial. De esta forma, desde mediados de los ochenta

1 Ver: Azar (2004); Barrientos, (1999); Cardero (2003); Espino & Azar (2001); Espino & Amarante (2003); Espino (2003); Pey (2001); Standing (1999).

se impulsaron políticas de liberalización de los tres mercados de la economía (bienes, capital y laboral), en el marco de las políticas de ajuste estructural inducidas por los organismos financieros multilaterales. La orientación general hacia la liberalización se basó en lo que se ha denominado como el Consenso de Washington (1985), o recetario de reformas económicas, sociales y políticas, auspiciado por el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el gobierno de Estados Unidos (Espino, 2003, p. 410).

El TLC que acaba de firmar Colombia con Estados Unidos se inserta precisamente en esta tendencia de liberar las economías. Con el pretexto de alargar indefinidamente las preferencias arancelarias —otorgadas por Estados Unidos mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA, por sus siglas en inglés)—, que se vencían a finales de 2006 pero fueron renovadas recientemente por seis meses más, el TLC profundiza el proceso de reconfiguración de la relación Estado-mercado. De acuerdo con la doctrina neoliberal, esta reconfiguración debe privilegiar el mercado frente al Estado como agente asignador por excelencia de los recursos, y reducir este último a su mínima expresión. Esta tendencia de “desarrollo hacia afuera” y de priorización del mercado frente al Estado se viene evidenciando desde la década anterior en procesos de integración económica, acuerdos de libre comercio y políticas nacionales de apertura².

Así como Mercosur aspiraba a ser un mercado común dentro de los países del Cono Sur, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), unificó en 1994 los mercados de Estados Unidos, Canadá y México. Ambos proyectos consolidaron el rol del mercado en la región, incluso en la prestación de servicios sociales como los servicios públicos domiciliarios o la salud, tradicionalmente a cargo del Estado. Asimismo, procesos de “apertura económica” como el que vivió Colombia a comienzos de los noventa, y que tuvieron como su mayor característica el aumento de los flujos de inversión extranjera directa (IED)³, corroboran la tesis de que la injerencia del mercado (capital transnacional, instituciones financieras) dentro de la formulación de

2 Para una discusión acerca de la imposición del mercado sobre el Estado en el manejo de la economía ver: Giraldo (2003 y 2005).

Giraldo, C. (2005), *Finanzas Públicas en América Latina: la economía política*, Bogotá, Desde Abajo; Giraldo,

C. (2003), “Neoliberalismo: negación de lo público”, en Restrepo Botero, D. (edit.), *La falacia neoliberal: crítica y alternativas*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, pp. 193-204.

3 El ingreso neto anual de la IED se multiplicó por 10 entre 1990 y 1999 en América Latina.

los planes de desarrollo y políticas sociales de los Estados latinoamericanos ha aumentado notablemente con la imposición del nuevo modelo.

Para Espino, estos procesos de liberalización comercial emprendidos en América Latina están justificados principalmente sobre la base de sus efectos positivos sobre la eficiencia productiva y el crecimiento económico (Espino, 2003, p. 408). La premisa detrás de la liberalización advierte que al trasladar la producción desde los bienes no transables y sustitutos de importación ineficientes, hacia los bienes exportables en los que los países tienen ventajas comparativas, se alcanza una mejor asignación de los recursos. Y que a su vez, las exportaciones son generadores de crecimiento al proveer las divisas que hacen posible el acceso a tecnología, bienes de capital y bienes intermedios importados. Asimismo, el aumento de las exportaciones genera economías de escala y de especialización, que permite incrementos en la productividad y, por lo tanto, en el producto (Espino, p. 410).

Reflejo de estas premisas neoclásicas sobre el libre comercio, el discurso oficial que fundamenta el TLC en Colombia proclama que el acuerdo comercial con la superpotencia del mundo permitirá dos resultados inmejorables para el país: por un lado, acceder al mercado más grande del mundo y así poder aumentar las exportaciones, generar más empleo y superar la pobreza; y por el otro, generar un ambiente nacional de competitividad mediante la importación de productos estadounidenses, lo que conducirá a una mayor eficiencia y una creciente productividad.

Sin embargo, este tratado, que por demás desborda lo meramente comercial y comprende temas de seguridad alimentaria, salud, condiciones laborales, biodiversidad, propiedad intelectual, servicios públicos y cultura, entre otros⁴, está lejos de cumplir en la realidad con esas lógicas mecanicistas. Así los defensores del TLC clamen “exportar o morir”, como su frase dramática que resume la visión de que si no se firma el tratado a Colombia la dejará el tren de la globalización y el desarrollo, un estudio del Departamento Nacional de Planeación (DNP) realizado en el 2003 demuestra lo contrario. Por un lado, el estudio pone de manifiesto que la contribución real del TLC al crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) sería de apenas un 0.3%, y que las aclamadas exportaciones tan sólo crecerían en un 6.44%, mientras que las importaciones aumentarían en 11.92%, lo cual resultaría en un déficit en la balanza comercial de 5.48% (Duque, 2006, p. 10).

4 Ver: Duque (2006); Posso, (2006); Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio-Recalca (2004a, 2004b); Robledo (2004).

En general, los resultados empíricos realizados en la última década en América Latina, contrario a las hipótesis neoliberales, encuentran que la liberalización económica trae consigo consecuencias desfavorables que se evidencian principalmente en el mercado laboral. Mientras que en 1980, 120 millones de personas (el 41% de la población de América Latina y el Caribe) recibían un ingreso inferior al valor del índice de pobreza, al final de 1999, después de toda una década de reformas neoliberales, cerca de 220 millones de personas estaban en esa situación (cerca del 45% de la población) [CEPAL, cit. en Espino, 2003, p. 409].

Sólo esta cifra debería ser suficiente para poner en duda la tesis que ha prevalecido desde hace 20 años: que las fuerzas del crecimiento y el desarrollo son la globalización y la libre movilidad de los flujos comerciales (Bendesky, 2005). A la luz de estos resultados, la estrategia colombiana de adherirse a un TLC con Estados Unidos no parece ser la mejor para revertir la pobreza y el subdesarrollo, tanto por los aspectos que se negociaron y la forma en que esta negociación se llevó a cabo, como por las características asimétricas de los socios potenciales, entre otros aspectos.

2. La perspectiva de género y su aporte a la economía

Desde la década de los sesenta, los estudios de género han ido ganando espacios y reconocimiento dentro de las ciencias sociales. En los últimos quince años sobre todo, estudiosas y estudiosos desde diversas disciplinas han proporcionado nuevos y cruciales aportes para entender cómo la experiencia de las mujeres “ha cobrado forma en relación con la de los hombres y cómo se han establecido la jerarquía sexual y la distribución desigual del poder” (Conway, Bourque y Scout, 1998, p. 170). Incluso en el ámbito de la economía, área tradicionalmente reticente a recibir aportes teóricos y empíricos alternativos, los estudios de género han venido cobrando importancia, llenando “vacíos epistemológicos imperantes en las teorías neoclásicas” (Villota, 2003, p.13)⁵. Desde la perspectiva de género se ha podido entender, por ejemplo, la relación indisoluble entre desarrollo económico y bienestar social y entre transformación productiva y derechos humanos (Pey, 2001, p. 109).

Antes de ahondar en los aportes de los estudios de género a la macroeconomía, es necesario aclarar qué entendemos por *género*. Para Espino y Azar

5 Para uno de los primeros trabajos sobre género y economía ver Boserup (1993).

este concepto, a diferencia del de *sexo* que tiene que ver con las diferencias biológicas entre hombres y mujeres, se refiere a “la construcción cultural y social por la cual los individuos tienen roles distintos según su sexo, que implican diferentes posiciones jerárquicas en la sociedad” (Espino y Azar, 2001, p.1). De esta forma, las relaciones de género se determinan a partir de esos diferentes roles sociales y suponen distintas responsabilidades, necesidades, y posibilidades de acceso y control de los recursos y la toma de decisiones.

Al abordar la macroeconomía desde una *perspectiva de género* que, siguiendo a Espino y Azar, “fija la atención en la existencia de un conjunto particular de relaciones asimétricas dentro de las economías, basadas en la desigualdad”, nos es posible comprender la inequidad existente en campos que han sido considerados neutrales (como el comercio), y desnaturalizar esos roles que hombres y mujeres cumplen en la sociedad (Espino y Azar, 2001, p.1). Dentro de la *división sexual del trabajo*, el principal ámbito de acción asignado a las mujeres ha sido el del hogar y el cuidado de la familia, o trabajo denominado como de reproducción social y no remunerado. Mientras tanto, los hombres se han desempeñado dentro del ámbito del trabajo remunerado en el mercado. Esta “división” entre *reproducción* y *producción* ha conllevado a valorar y recompensar de forma diferente al trabajo del hombre y la mujer. Así, a pesar de que son las mujeres las que proveen el cuidado y el desarrollo de las personas aptas para el trabajo en el mercado, su trabajo no es calculado como parte de la economía real (Azar, 2004, p. 6). De hecho, muchas de las labores que las mujeres desempeñan en el mercado laboral formal como enfermeras, secretarias, cuidadoras de infantes y otras por el estilo, son una extensión del trabajo doméstico, y por tanto son vistas como menos importantes y a su vez remuneradas de peor manera.

Desde los estudios de género se ha venido demostrando que los efectos positivos de las políticas neo-liberales implementadas en el Tercer Mundo, y particularmente en América Latina, durante las últimas décadas han sido sobredimensionados, ya que estos no han dejado ver, por ejemplo, el impacto negativo que se dio en el trabajo reproductivo de la mujer. En su esfuerzo sostenido por revelar la torcida racionalidad y los efectos de estos procesos, Lourdes Benería y otras economistas políticas se han centrado en mostrar los efectos sobre las mujeres de las denominadas Políticas de Ajuste Estructural (PAE), impuestas desde los comienzos de los ochenta por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional en los países del Tercer Mundo. La conclusión general es que la carga de estas políticas, a pesar de haber afectado drásticamente a las clases medias y populares en su conjunto, ha incidido más en las mujeres pobres. Para las mujeres esto ha significado una vulnerabilidad

mayor ante la inestabilidad del mercado laboral bajo condiciones de sobreexplotación, o la creciente participación en el sector informal, en condiciones más flexibles aunque cada vez peores (Escobar, 1996). Las mujeres han sido las que han tenido que doblar su carga de trabajo al reemplazar a un Estado que se redujo en aras de volverse más eficiente. No en vano se identifica hoy que el 70% de los más pobres del mundo (1,3 billones de personas) son mujeres (López, 2001, p. 29).

Al generar información desagregada por género en aspectos como mercado laboral, seguridad social y pobreza, los estudios de género le han aportado a la economía nuevas herramientas para interpretar los efectos de ciertas políticas sobre el bienestar de la población (López, 2001, p. 28). Para los estudios de género, se trata entonces de integrar los temas específicos de la mujer a la concepción y el diseño de la política económica en su conjunto: obligar a los Estados a reconocer las diferencias reales que existen entre hombres y mujeres como sujetos sociales, y la necesidad de considerar el efecto de las políticas macroeconómicas sobre la división sexual del trabajo.

Según Pey, en América Latina, por ejemplo, la situación de desventaja es mayor para las mujeres en prácticamente todos los indicadores, incluyendo empleo, desempleo e ingresos. A pesar de que ha aumentado la presencia femenina en la actividad económica, las mujeres aún no consiguen eliminar las distancias que las separan de los hombres y siguen enfrentando una mayor carga de trabajo, además de obtener menores beneficios de los sistemas provisionales (Pey, 2001, p. 109). De acuerdo con la CEPAL, casi una cuarta parte de las mujeres asalariadas en América Latina (23%) gana menos que el salario mínimo, una proporción muy superior que en el caso de los hombres (11%). Al mismo tiempo, las remuneraciones de las mujeres oscilan entre un 54% y un 73% con relación a las de los hombres por el mismo trabajo (Pey, 2001, p. 109).

De esta manera, la introducción de la perspectiva de género y del concepto de división sexual del trabajo en la teoría económica, ha permitido mirar con ojos críticos el proceso de globalización y asociar la forma como la mujer se ha insertado dentro de los mercados laborales con el modo como se han insertado los países periféricos al sistema capitalista mundial. Sin embargo, para que esta perspectiva de género brinde un análisis realmente crítico y sistémico de la economía política global y de las nuevas formas adoptadas por el capitalismo, como aquí se pretende, esta perspectiva, en su aproximación explicativa de la realidad, no puede, en ningún momento, desligarse del concepto de clase (Léon, 1985 y 1993). Sin este, la perspectiva de género

abarcaría todas las relaciones de género y no daría cuenta de la situación específica de sujeción de las mujeres y la injusticia de tal situación (Nash, 1984). Gerda Lerner señala que “las mujeres están subordinadas y explotadas, pero no son todas” (Lerner, 1979, p. 4). Por tanto, al introducir la cuestión de género en la historia se impone como necesario también el análisis de clase. En otras palabras, la clase y el género forman una “encrucijada”, para usar la expresión de Benería y Roldán (1987).

Rangel de Paiva Abreu señala que en América Latina la expansión del trabajo femenino se vincula al proceso de globalización, asociado con estrategias de desarrollo basadas en el libre comercio, la privatización y la producción para la exportación. La autora llama la atención sobre las relaciones entre el modelo de industrialización orientado al mercado externo, la instalación de empresas transnacionales “maquiladoras” y la feminización de la fuerza de trabajo.⁶ Por un lado, en este nuevo modelo de desarrollo “hacia fuera” se manifiesta una marcada preferencia por la contratación de mujeres jóvenes y solteras para desempeñar actividades no calificadas, por las cuales reciben bajos salarios. Por el otro, la “feminización de la fuerza de trabajo” se relaciona con los procesos de flexibilización de las relaciones laborales y de precarización de las condiciones de trabajo (de Paiva Abreu, 1995, p. 86).

Escobar, en su crítica al concepto y práctica del desarrollo, plantea también que en esta nueva fase del capitalismo se está originando una división internacional del trabajo basada en la transición de la producción manufacturera hacia las zonas de libre comercio y plataformas exportadoras en el Tercer Mundo. Según él, el hecho de que las mujeres jóvenes terminaran siendo la “mano de obra dócil y barata” óptima y preferida, no fue coincidencia ni resultado de un cambio súbito de parte de los planificadores hombres y las elites del Tercer Mundo (Escobar, 1996 p. 332). La promoción de la industrialización en el Tercer Mundo mediante plataformas de exportación y zonas de libre comercio ocurrió al mismo tiempo con los llamados de las organizaciones internacionales a “integrar las mujeres al desarrollo” (Escobar, 1996 p. 332). Sin embargo, la inclusión de la mujer en estas actividades se basó en el fortalecimiento de las prácticas y las creencias sexistas y racistas. Pese al hecho de que las mujeres que trabajaban en las fábricas obtuvieron alguna independencia como resultado de su nueva fuente de ingreso, las investigadoras feministas que han estudiado el fenómeno concuerdan en que el proceso ha sido generalmente perjudicial no sólo para las mujeres, sino para las clases populares del Tercer Mundo en su conjunto (Fuentes y Ehrenreich, (1983; Mies; 1986).

6 Ver además K. P. Fernández (1994).

La feminización de la fuerza de trabajo continúa en algunas industrias ligada a esquemas de desarrollo. Tal es el caso, por ejemplo, del empleo de mujeres en las plantas de empaque de pescado y camarón en el puerto de Tumaco, Colombia. La mayoría de mujeres que trabaja en dichas plantas proviene de familias rurales que han perdido sus tierras, y que trabajan ahora en condiciones precarias (Escobar, 1996, p. 333).

Al incorporar una dimensión más amplia que la hecha meramente en términos de crecimiento y mercado, la perspectiva de género permite evaluar el alcance y las limitaciones de las políticas macroeconómicas. Las políticas comerciales, como el resto de las políticas macroeconómicas, se desarrollan en un contexto de relaciones entre economías y en cada una, entre grupos, clases y géneros. Visto así, el someter al Tratado de Libre Comercio a un análisis que incorpora la perspectiva de género se vuelve crucial a la hora de valorar si las decisiones de una sociedad favorecen o no la búsqueda de una justicia social y económica.

3. Aproximaciones a la liberalización comercial desde la perspectiva de género

En Colombia, el desconocimiento sobre el impacto del TLC puede llevar a la conformidad y la resignación. Los que lo defienden (el gobierno del presidente Uribe y los grandes empresarios del país), dicen que es imposible probar que este acuerdo será negativo para el país antes de que sea puesto en práctica y que más bien se debe mirar con buenos ojos una oportunidad como esta. Otros, dicen que, como en toda negociación, habrá ganadores y perdedores y que el éxito del tratado dependerá de aprovechar al máximo los sectores ganadores y de contrarrestar de la mejor forma la nueva situación de los perdedores. Hay una posición adicional que presentamos aquí y es la que, a partir de lo que ha sucedido en otros países y en la misma Colombia en periodos inmediatamente anteriores a este, dilucida posibles escenarios y alerta sobre las consecuencias que puede traer consigo la implementación de un tratado de esta envergadura. Esta última posición, es, sin duda alguna, la más apropiada para abordar un acuerdo que debe ser sometido al escrutinio público y al debate nacional.

Ya se vio que la importancia de analizar el TLC desde una perspectiva de género reside en el hecho de que el comercio exterior tiene distintos impactos sobre el salario y empleo de mujeres y hombres, sobre su trabajo no remunerado, su tiempo libre, y sobre los ingresos y consumo familiar. Aquí, se pretende examinar la incidencia de la apertura económica sobre el tipo y calidad de trabajo

de las mujeres. Para esto, vamos a partir de la experiencia de Chile y México como países paradigmáticos del modelo “hacia afuera”. El entendimiento de lo ocurrido en esos países nos provee de una base sólida que luego es útil para contrastar con el contexto colombiano. Igualmente, resulta interesante estudiar estos países por el hecho de que han sido utilizados constantemente por los defensores del TLC en Colombia para señalar ejemplos “exitosos” de este modelo. Los indicadores socioeconómicos de ambos países darán cuenta de que el éxito de estos ha sido exagerado y restringido a ciertos sectores. Por tanto, habría que reflexionar cuidadosamente sobre cómo influiría el tratado en el bienestar de la población, y si entre sus efectos produciría mayores desigualdades de género, y un aumento de la pobreza en ciertos sectores sociales, lo que cuestionaría el posible efecto positivo de un acuerdo de libre comercio. Para entender mejor este punto, a continuación se examinará el caso chileno.

El caso chileno

Desde el ascenso de Pinochet al poder en 1973, la política económica chilena ha sido asesorada por tecnócratas neoliberales del corte de Milton Friedman y su equipo denominado *Chicago Boys*, que decidieron poner en práctica sus doctrinas por primera vez en el país austral (García, 2005, p. 18). Desde entonces, la economía de ese país ha estado basada en una creciente apertura al comercio, las inversiones y finanzas internacionales, una tendencia privatizadora y una arremetida en contra del Estado, entre otros aspectos. Así, entre 1974 y 1979, por ejemplo, la rebaja de las barreras arancelarias a la importación se dio en una progresión sucesiva del 90% al 10%, confirmando las nociones de que las únicas empresas eficientes debían ser las creadas por el capital extranjero y que el país debía enfocarse casi que exclusivamente en exportaciones de bienes primarios. Pues bien, el primer *boom* exportador chileno de finales de los setenta es atribuido no por pocos analistas a la inmensa represión de la demanda interna (desempleo con caída de sueldos y salarios) y a la explotación inconsecuente de sus recursos naturales como madera o frutos de mar (García, 2005, p. 19).

Mientras que este “milagro chileno” es citado por muchos como la panacea del crecimiento y la competitividad, los indicadores sociales de la última década del modelo chileno (1994-2003) demuestran su mediocridad, con un incremento promedio de apenas el 2.8% del PIB per cápita, menor que el de Colombia (3.4%) para el mismo periodo, y con una tasa de desempleo para nada alentadora, en un 8%. ¿Cuál es pues el denominado “milagro chileno”? ¿Será que el milagro consistió quizá en que el modelo logró revertir a niveles impensables la distribución del ingreso, que se había alcanzado durante el modelo cepalino desde el período de la posguerra? (García, 2005).

En cuanto a la situación de la mujer chilena, Pey observa que el modelo de desarrollo orientado hacia las exportaciones no provee unas condiciones laborales de igualdad y de convergencia de ingresos. Primero, porque la diferencia salarial de las mujeres promedio se mantuvo en un 25% inferior al de los hombres. Segundo, porque con la apertura el empleo de la mujer chilena se concentró en empleos de baja calificación, con un 5.6% en agricultura, un 9.1% en textiles y vestuarios, 18.5% en comercio al por menor, y 23.3% en servicios personales y de hogares, en el que se ubica en forma significativa el trabajo a domicilio. En tercer lugar, la mujer estuvo afectada en mayor medida por aspectos como la irregularidad contractual, la flexibilidad laboral, el aumento de las enfermedades laborales, la exclusión de la negociación colectiva y la violencia intrafamiliar (Pey, 2001 p. 113).

Por último, argumenta Pey, la sobreexplotación de los recursos naturales basada en una mayor productividad, no se tradujo en Chile en un aumento del empleo, sino en una mayor exigencia de la fuerza laboral, hecho que se expresó en el alargamiento de las jornadas laborales y en la intensificación del trabajo. Concluye que “la experiencia chilena muestra que la lógica de que la apertura económica basada en la liberalización comercial producirá un mayor desarrollo para los pueblos del continente ha fracasado, provocando una alarmante inequidad, exclusión y deterioro de la calidad de vida de las mujeres y hombres de la región” (Pey, 2001, p. 115).

El caso mexicano

En México ocurrió algo similar al caso chileno. A partir del proceso de apertura iniciado a mediados de la década de 1980 —mediante la firma de 12 acuerdos comerciales que abarcaron 33 países y dentro del cual se destacó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado en 1994 con Estados Unidos y Canadá— México logró en menos de una década modificar por completo su estructura productiva, enfocándose en el sector exportador y dejando de un lado la industria y la producción nacional. Con el TLCAN, México pasó de exportar 51.900 millones de dólares en 1994 a 160.700 millones de dólares en 2002, un incremento que, sin embargo, no repercutió positivamente en el crónico estancamiento de la economía mexicana (Bendesky, 2005, p. 16).

Cuando se conoce el conjunto de los indicadores económicos y sociales de México, se descubre que el proceso de apertura en este país no creó un modo de crecimiento basado en una mayor productividad capaz de absorber a la fuerza de trabajo. Según Bendesky, entre 1982 y 2005 la tasa promedio

de crecimiento del PIB fue del orden del 2.3%, similar a la tasa a la que creció la población, lo cual muestra que en ese lapso el aumento del PBI per cápita fue nulo (Bendesky, 2005). Pero además, ello ocurrió en un entorno de gran concentración del ingreso, pues se requiere sumar el ingreso del 70% de la población más pobre para llegar a la proporción que corresponde al 10% más rico⁷. De igual manera, en ese mismo periodo se acrecentó constantemente la informalidad laboral, con cálculos de que esta actividad se ubica entre el 15% y el 40% del total del país (Robledo, 2004, pp. 30-31; Bendesky, 2005, p. 17).

En su artículo, Cardero hace un estudio sobre el impacto del TLCAN en el empleo femenino en México. Sus conclusiones son contundentes e iluminadoras:

... luego de 20 años de intensa liberalización económica, los resultados son muy pobres y aislados en materia de creación de empleos totales y femeninos. En la agricultura aceleró la desaparición de empleos para los hombres y las mujeres; en el sector de manufactura creció el empleo femenino pero con un fuerte sesgo maquilador; y en el sector de servicios las ocupaciones femeninas aumentaron (Cardero, 2003, pp. 472-473).

¿Qué beneficios trajo entonces el proceso de apertura en México para la mujer? La falacia mayor de las teorías neoliberales (aplicadas al pie de la letra en los casos de Chile y México) consiste en señalar que “los países se desarrollan exportando”, pues, si así fuera, Colombia tendría más desarrollo que Estados Unidos y Japón, en razón de que sus respectivas exportaciones —como participación en el PIB— ascienden a 18, 10 y 11 por ciento (Robledo, 2004, pp. 30-31). Lastimosamente es esa falacia la que ha dirigido las negociaciones del TLC y la que probablemente lleve a aprobarlo en el Congreso. Lo que queda claro de la revisión de lo ocurrido en Chile y en México, es que el desarrollo del país se intentará alcanzar a expensas de las clases marginadas, incluida aquí la mujer, y la vulnerabilidad de sus derechos. Si miramos con atención la situación de la mujer colombiana y el impacto que tuvo el periodo de la apertura podremos corroborar esta afirmación.

4. El TLC en detrimento de la mujer colombiana trabajadora

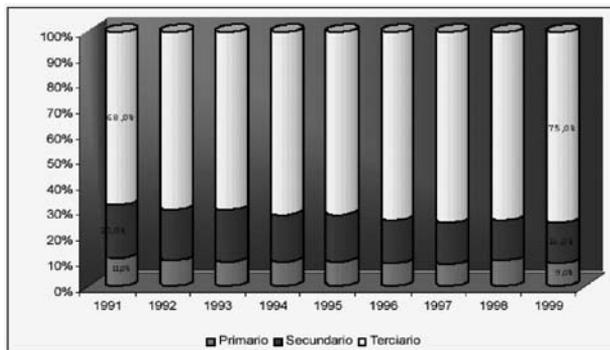
Sarmiento y Vargas explican que con la apertura económica de comienzos de los noventa se generó en Colombia un régimen capitalista de acumulación flexible, en donde la mujer “se convirtió en objetivo estratégico dentro de la re-

7 Encuesta Oficial de Ingresos y Gastos de Hogares, citado en Bendesky (2005, p. 16).

estructuración de las empresas para disminuir costos laborales y flexibilizar las contrataciones y las jornadas de trabajo, en la búsqueda de elevar la competitividad y las ganancias⁸. Desde este punto de vista, cabe preguntarse qué podrá pasar con la mujer trabajadora durante los procesos de reestructuración que tendrán lugar con el TLC. Si bien los defensores del tratado han insistido en que este acuerdo comercial tiene características distintas a la apertura económica que vivió Colombia a comienzos de los noventa, y que por tanto las consecuencias de este no serán las mismas que las que tuvieron lugar en aquella ocasión, lo cierto es que el TLC sí apunta hacia el mismo modelo económico de inserción a la economía mundial que fundamentó a la apertura: el de un país especializado en mano de obra barata y materias primas, con alto grado de importaciones. De tal modo, comparar la situación de esa época con la de ahora puede dar ciertas luces sobre lo que tendrá lugar, especialmente si se analiza con detenimiento la relación existente entre precarización del trabajo y libre comercio.

El proceso de “tercerización” que experimentó la economía entre 1991 y 1999, incorporó a las mujeres en las actividades del comercio, los servicios, y el sector financiero. Como se observa en el gráfico 1, el mercado de trabajo femenino concentrado en actividades terciarias pasó de un 68% a un 75%. A principios de la década de los noventa el trabajo mercantil femenino representaba el 35% del total, y al finalizar la década se ubicó en alrededor del 40%⁹. Esta tendencia hacia la feminización del empleo podría acentuarse durante la puesta en práctica del TLC, tal y como ocurrió en Chile y México, con el énfasis en el trabajo tipo maquila.

Gráfico 1. Distribución de la ocupación femenina según sector económico (1991-1999)



Fuente: Sarmiento y Vargas (Cit. en Buitrago, Murillo y Jaramillo (2003, p. 22).

8 Citados en Buitrago, Murillo y Jaramillo (2003, p. 21).

9 Sarmiento y Vargas (Cit. en Buitrago, Murillo y Jaramillo 2003, pp. 21-22).

Ahora, si vemos la tasa de participación en los noventa, la mujer tuvo un aumento significativo en el mercado, del 37.7% al 41.2%. Sin embargo, este crecimiento no supuso un mejoramiento de la calidad del empleo y tampoco de los ingresos para las mujeres y sus hogares, como se había propuesto inicialmente. Más aún, durante este periodo las mujeres tendieron a convertirse en las principales proveedoras del ingreso del hogar, si bien en condiciones bastante inestables y precarias. Si el objetivo principal de firmar el TLC es el de dinamizar la economía para que esta a su vez incida positivamente en el bienestar de la población, qué indicios hay para que no vaya a suceder el mismo proceso de empeoramiento de las condiciones laborales durante la implementación del TLC?

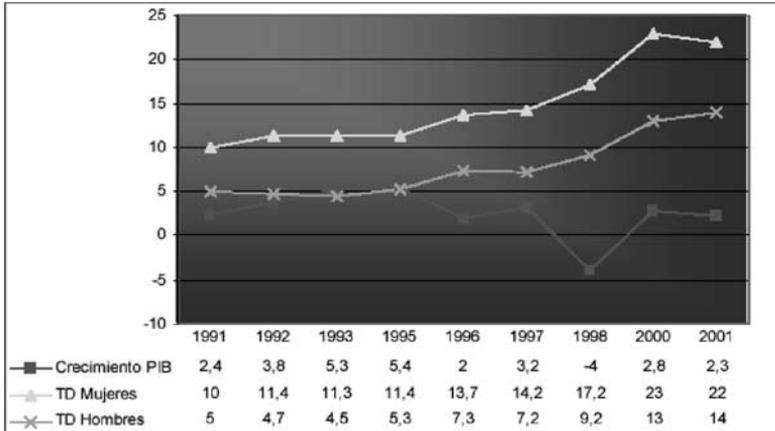
El proceso de incorporación de la mujer al mercado laboral durante el período 1991-1999 fue bastante desigual. En los hogares más pobres por ingresos, la tasa de participación no creció y permaneció en un nivel muy cercano al 26%. Buitrago, Murillo y Jaramillo observan un proceso de “feminización de la pobreza”, como consecuencia del incremento de hogares con jefatura femenina, “producto de diferentes situaciones tales como viudez, madres solteras, desempleo crónico de su compañero y de otros miembros de la familia, o por la ausencia y abandono del compañero o cónyuge en el hogar (ya sea permanente o circunstancial)” (Buitrago, Murillo y Jaramillo 2003, p. 23). Este es un punto fundamental que tendría que ser tenido en cuenta por los *hacedores* de política social a la hora de contrarrestar los posibles efectos del TLC sobre la población femenina más pobre.

Es claro también que para solventar la falta de ingresos, la mujer de los sectores populares se vio obligada a trabajar en condiciones todavía más precarias¹⁰. “Durante los noventa se operó una disminución y disparidad de los ingresos acentuada en la mayoría de la población, llevando a dos terceras partes de esta a una situación de pobreza por ingresos” (Buitrago, Murillo y Jaramillo, 2003, p. 23). De igual forma, durante esta época, el impacto del desempleo de las mujeres fue mucho mayor que en los hombres, si se tiene en cuenta que el desempleo para las mujeres a principios de los noventa era del

10 “En tales condiciones el peso de la pobreza y la responsabilidad de la sobrevivencia de los miembros de la familia quedan sobre las mujeres. Esta situación se hace cada vez más crítica en la medida que las contradicciones entre capital y la mano de obra limitan las posibilidades de un mercado real de trabajo, unido al mantenimiento de las relaciones patriarcales entre hombres y mujeres que ante el cambio de roles sigue perpetuando situaciones arcaicas de poder, las cuales no solamente incrementan la explotación laboral de las mujeres, sino que además no reconoce el trabajo doméstico y en general todas las labores que constituyen la denominada ‘economía del cuidado’ sin la cual no sería posible la reproducción de la fuerza de trabajo, es decir la economía reproductiva” (Buitrago, Murillo y Jaramillo, 2003, p. 22).

10% y pasó a un 22% a finales de la década; mientras que para los hombres para el mismo período respectivamente pasó del 5% al 14% (ver gráfico 2). Como señalan Buitrago, Murillo y Jaramillo, este desempleo fue generado principalmente por los ajustes estructurales de la economía que originaron:

Gráfico 2. Evolución de la actividad económica y el desempleo según sexo 1991 – 2001



Fuente: Buitrago, Murillo y Jaramillo (2003, p. 24).

... una mayor vulnerabilidad e inestabilidad, la consecuente recesión económica y por los ajustes de nómina que conllevaron a la retracción de la actividad productiva y por ende al desfase producido por la baja demanda de trabajo en relación con el aumento de la oferta de trabajo (Buitrago, Murillo y Jaramillo (2003, p. 23).

Estos procesos fueron más marcados en las mujeres y no es exagerado afirmar que pasaría lo mismo en un futuro próximo en el contexto del TLC, con una posible retracción en la producción debido al incremento de las importaciones.

Aparte de señalar lo sucedido respecto del trabajo de la mujer en la década de los noventa, es importante subrayarlo que ha venido ocurriendo en materia laboral recientemente. Se podría decir que en los últimos años se ha venido preparando el terreno para que una vez el acuerdo sea aprobado y empalme perfectamente con la institucionalidad política y económica del país. Si miramos con detenimiento la nueva concepción del trabajo implícita en la Ley 789 de 2002, o reforma laboral, podremos corroborar este planteamiento.

Esta reforma se sustentó en la necesidad de generar empleo y aumentar el dinamismo de la economía en una etapa de superación de crisis (Zuluaga, 2006).

Para cumplir la meta que se propuso de generar 600.000 empleos para el 2006, la reforma formuló siete acciones concretas: 1) ampliación de la jornada diurna y reducción del recargo al trabajo dominical y festivo; 2) reducción de la indemnización por despido sin justa causa; 3) creación de regímenes especiales de aportes; 4) modificación del contrato de aprendizaje; 5) Fondo Emprender; 6) provisión de microcrédito para pequeñas empresas; y 7) provisión de subsidio temporal al empleo (Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social, 2005, p. 5). Acciones que, por lo que vemos, pretendían inyectarle al mercado laboral más fluidez mediante la flexibilización del trabajo.

Giraldo explica que detrás de la racionalidad de los reformadores que defendieron —y siguen defendiendo— la flexibilización del trabajo, estaba el supuesto de que en un mercado libre la oferta y la demanda se equilibran, lo cual lleva a que desaparezca el desempleo (Giraldo, 2005). Dentro de esta lógica, el desempleo es un exceso de oferta que no puede ser absorbido por el mercado en razón de las restricciones de una legislación laboral garantista. Por lo tanto, esas “rigideces” debían eliminarse y dar paso a un trabajo flexible que se ajustara a las necesidades de los sectores empresariales. Asimismo, se afirmaba que la flexibilización del mercado laboral permitiría aumentar la competitividad para insertarse en el mundo globalizado (Giraldo, 2005, pp. 174-175).

El problema con la reforma, sin embargo, es que, como lo demuestran estudios como los de la Universidad Externado, el aumento cuantitativo en el empleo se dio a costa de la calidad de este. Los tres grandes resultados del estudio que hace esta universidad sobre la situación del mercado laboral en el período 1997-2005 corroboran esta afirmación¹¹. El primer resultado es que aunque la tasa de ocupación total en el 2005 se ubicó ligeramente por encima de la de 1997 (51,8% vs. 53,6%), la situación de 2005 se caracterizó por una menor utilización de la fuerza de trabajo y por el aumento del subempleo por horas y, sobre todo, del trabajo de tiempo parcial. El segundo resultado, se refiere al continuo descenso del desempleo desde el 2002, aunque en el 2005 resultaba más grave que en 1997, con tasas de 11,6% y 9,9%, respectivamente. Además, señala el estudio, llegar nuevamente casi a los niveles de empleo de 1997, fue posible gracias a un estancamiento de los salarios reales y a una disminución de los ingresos laborales netos de los trabajadores independientes. En tercer lugar, el estudio resalta el hecho de que la tasa de subempleo en los 8 años considerados se disparó de 17,1% en 1997 a 37,4% en 2005. En este sentido, varios indicadores de calidad experimentaron un deterioro considerable: el

11 Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social (2005); Farné, Granados, y Vergara (2006).

desempleo de larga duración, el subempleo, y en especial el subempleo por ingresos, el falso “cuentapropismo” y el trabajo de tiempo parcial (Farné, Granados y Vergara, 2006, p. 6).

La orientación de la reforma hacia un modelo de trabajo flexible explica el significativo aumento del subempleo en Colombia y el estrecho vínculo entre subempleo e informalidad. Uno de los fenómenos más ilustrativos en este aspecto es el denominado “falso cuentapropismo”. Al disminuir el empleo asalariado, se abre campo al trabajo cuenta propia en donde las personas son contratadas como independientes o a través de cooperativas de trabajo asociados, pero que para todo efecto desarrollan labores con clara relación de dependencia salariable. Este “falso cuentapropismo”, libera a los empleadores de toda responsabilidad hacia sus colaboradores derivada del código laboral y desplaza el costo de la seguridad social enteramente a cargo de los trabajadores. El aumento de los trabajadores independientes del 33,9% en 1997 al 38,2% en el 2005, del total de los ocupados evidencia este fenómeno (Farné, Granados, y Vergara, 2006, pp. 11 - 15).

Según Giraldo, si entendemos a la reforma laboral colombiana como parte del proceso de cumplimiento del recetario neoliberal impuesto por el *Consenso de Washington* a los países latinoamericanos (que va de la mano de la puesta en práctica del TLC) se hacen todavía más evidentes los principios que la rigieron en relación con la informalidad. Dentro de la óptica del *Consenso de Washington*, la informalidad es un resultado del exceso de intervencionismo estatal debido a que las regulaciones y controles asfixian la actividad productiva y obligan a los agentes económicos a realizar sus actividades por fuera de dicho marco. De esta forma, la propuesta de reducirla estaba ligada a desregulación de la economía y el desmonte del intervencionismo estatal (Giraldo, 2005, pp. 174 – 175).

Sin embargo, la informalidad no se ha reducido ostensiblemente. Aunque disminuyó 1,7% entre 2001 y 2005, todavía representa más de la mitad del trabajo total en el país. De esta manera, parece necesario intentar proveer una definición de informalidad más amplia para entender como esta obedece a un proceso que ha venido ocurriendo desde comienzos de los noventa. El concepto de informalidad ha sido presentado tradicionalmente como el desarrollo de actividades económicas por fuera del marco legal. Pero ello sólo representa la apariencia. Para Giraldo, en cambio, la informalidad:

... es el retorno a viejas relaciones salariales, [en donde] las conquistas laborales se pierden, a lo cual se agrega la ausencia de representación política de los trabajadores que caen en este sector. La informalidad significa el retorno a la participación del

trabajo familiar en la reproducción de la fuerza laboral, como en el feudalismo, con la diferencia de que la producción se hace en una economía de mercado, bajo el capitalismo (Giraldo, 2005, p. 174).

La informalidad, en últimas, está ligada a las transformaciones dentro de la economía del país y la forma de generar empleo. La reorientación de la economía del sector productivo hacia el sector de servicios parece ir de la mano con el proceso de flexibilización del trabajo, el aumento del subempleo y las altas tasas de informalidad.

Teniendo en cuenta la experiencia de Chile y México, la situación de la mujer colombiana durante el periodo de la apertura y la nueva concepción del trabajo vigente en el país, no es del todo erróneo predecir un escenario negativo para la mujer con la implementación del TLC. No hay duda de que es necesario complementar este esbozo general con estudios de caso concretos para los diferentes sectores de la economía. Sin embargo, si se mira la tendencia de lo que ha pasado a nivel social con la liberalización de las economías, es claro que con el TLC no se va a alcanzar el bienestar de la población, el objetivo primordial del tratado.

Conclusiones

Tal y como está planteado en la actualidad, el TLC tendrá entre sus efectos un aumento de la inequidad de género. Afirmación que se corrobora si se tiene en cuenta casos como los de Chile y México. Esto se debe a que bajo el TLC, Colombia se va a encaminar en un modelo de desarrollo basado en las exportaciones primarias y para esto necesitará de una mano de obra femenina todavía más barata y flexible, que permita mantener la ventaja comparativa y la competitividad. Este tratado prolongará y profundizará la apertura económica que inició Colombia a comienzos de los noventa. Apertura que, contrario a lo prometido por los gobiernos y los organismos multilaterales, produjo resultados sociales nefastos para el país (aumento del déficit fiscal; incremento del desempleo, de la informalidad y de la flexibilización laboral; aumento de la pobreza y de la desigualdad, entre otros efectos).

De acuerdo con los mismos preceptos ideológicos que rigieron a la política de apertura, el gobierno pretende ahondar la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos, con el supuesto de que el TLC brindará desarrollo económico y bienestar a la población. Promover el comercio exterior como motor del desarrollo es una cosa y otra muy distinta es llegar a un acuerdo altamente desigual que va a favorecer a muy pocos en el país. Al hacer un balance más

concienzudo sobre el acuerdo que acaba de negociar Colombia con Estados Unidos, se pasa del optimismo reinante a la consternación total. Si no se revisan las implicaciones del TLC antes de que sea aprobado en el Congreso, una vez este lo sea, será muy difícil de modificar ya que tendrá un carácter supraconstitucional que amarrará las decisiones de los futuros gobiernos.

La perspectiva de género, al proveer una visión que no se limita solamente al tradicional enfoque economicista, sino que aborda los fenómenos sociales desde una óptica interdisciplinaria que tiene en cuenta la manera en que se relacionan y transforman los diversos actores sociales, las instituciones y las ideologías, permite visualizar aspectos poco estudiados, que no dejan de ser vitales para la comprensión de la realidad, como lo son el del papel de la reproducción dentro de la economía o la división sexual del trabajo.

Respecto de la mujer colombiana, se puede prever, a partir de la experiencia de los países analizados, como México y Chile, que el TLC va tener un impacto negativo. Las mujeres serán particularmente afectadas por dicho tratado, a través de políticas como la pérdida de derechos de organización, el aumento de las jornadas laborales, los bajos salarios, la vinculación a trabajos rutinarios de baja calificación, la inestabilidad, la subcontratación y formas no laborales de vinculación al trabajo (cooperativas de trabajo asociado, por ejemplo) que las afectaran a ellas de manera diferente, en cuanto muchas son cabeza de hogar, con hijos pequeños a cargo, que ya se encuentran en condiciones precarias. Queda por verse cómo serán afectadas por el deterioro en los servicios de salud y educación, la privatización de los servicios públicos, y la quiebra de la economía campesina, que afectarán no solo a las mujeres, sino a toda la población, aunque a cada género de manera diferente. La discriminación y la exclusión de las mujeres aumentarán, hecho más preocupante en tanto que en el país la cantidad de mujeres cabeza de familia continúa creciendo. El TLC significará no sólo que las mujeres trabajarán más para recibir menos, sino que tendrán que asumir —sin reconocimiento alguno— los programas sociales que el Estado paulatinamente ha dejado de desarrollar. La pobreza y la exclusión las afectarán más por ser especialmente vulnerables y encontrarse de antemano en situación desventajosa (Recalca, 2004).

Referencias bibliográficas

- AZAR, P. (2004), Una mirada a la apertura comercial desde la perspectiva de género: impactos sobre el mercado de trabajo 1991-2000. Los casos de Argentina, Brasil, Colombia y Uruguay. Recuperado el 14 de marzo de 2006, de: http://www.gene-roymcomercio.org/docs/publicaciones/investigaciones/Informe_Proyecto_igtn.pdf

- BARRIENTOS, S. (1999). La mano de obra femenina y las exportaciones globales: mujeres en las agroindustrias chilenas. En: P. Villota (Ed.). *Globalización y género* (pp. 297-318). Madrid: Síntesis.
- BENDESKY, L. (2005). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: de cómo reforzar la dependencia. *Le Monde Diplomatique, Edición Colombia*, (41), 16-17.
- BENERÍA, L. y ROLDÁN M. (1987). *The Crossroads of Class and Gender*. Chicago: University of Chicago Press.
- BOSERUP, E. (1993). *La mujer y el desarrollo económico*. Madrid: Minerva.
- BUITRAGO, L.; MURILLO, E. y JARAMILLO, P. (2003). Comercio y género: Colombia en los noventa. Recuperado el 14 de marzo de 2006, de: <http://www.ciedur.org.uy/Publicaciones/bajar/DYG/Colombia.pdf>.
- CARDERO, M. (2003). El empleo de las mujeres y la apertura comercial en México: una primera aproximación. En P. Villota (Ed.). *Economía y género: macroeconomía, política fiscal. Análisis de su impacto sobre las mujeres* (pp. 427-487). Barcelona: Icaria.
- CONWAY, J.; BOURQUE, S. y SCOUT, J. (1998). El concepto de género. En M. Navarro y C. Stimpson (Comps.). *Qué son los estudios de mujeres* (pp. 167-178). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- DUQUE, M. (2006). El TLC: crónica de una anexión anunciada. *Revista Punto de Encuentro*, (33), 10-13.
- ESCOBAR, A. (1996). *La invención del Tercer Mundo: construcción y reconstrucción del desarrollo*. Bogotá: Norma.
- ESPINO A. y AZAR, P. (2001). El comercio internacional: ¿una oportunidad para la equidad social y de género? Recuperado el 14 de marzo de 2006, de: http://www.igtn.org/pdfs/138_ComercioIntr.pdf
- ESPINO, A. y AMARANTE, V. (2003). Los impactos de género de las políticas comerciales: avances y desafíos para la investigación y la acción. Recuperado el 14 de marzo de 2006, de: www.boell-latinoamerica.org,
- ESPINO, A. (2003). Los procesos de integración regional: el caso del ALCA desde una perspectiva de género. En P. Villota (Ed.). *Economía y género: macroeconomía, política fiscal. Análisis de su impacto sobre las mujeres* (pp. 405 – 426). Barcelona: Icaria.
- FARNÉ, S.; GRANADOS, E. y VERGARA, C. A. (2006). El mercado laboral y la seguridad social en Colombia entre finales del siglo xx y principios del siglo XXI. *Cuaderno de Trabajo*, (7). Recuperado el 18 de junio de 2006, de: <http://www.uexternado.edu.co/noticias/pdf/CuadernoDeTrabajo7.pdf>
- FERNÁNDEZ KELLY, P. (1994). *Political Economy and Gender in Latin America: The Emerging Dilemmas*. Washington: Latin American Program Working Papers.

- FUENTES, A. y EHRENREICH, B. (1983). *Women in the Global Factory*. Boston: South End Press.
- GARCÍA, B. (2005). El modelo chileno. *Le Monde Diplomatique, Edición Colombia*, (41), 18-19.
- GIRALDO, C. (2005). *Finanzas públicas en América Latina: la economía política*. Bogotá: Desde Abajo.
- GONZÁLEZ BONILLA, R. y González, J.I. (2006). *Bienestar y macroeconomía 2002-2006: El crecimiento inequitativo no es sostenible*. Bogotá: Universidad Nacional y Contraloría General de la República.
- LEÓN, M. (1985). La medición del trabajo femenino en América Latina, problemas teóricos y metodológicos. En: E. Bonilla (Ed.). *Mujer y familia en Colombia* (pp. 177-204). Bogotá: Plaza & Janés.
- LEÓN, M. (1993). *Neutralidad y distensión de género en la política pública de América Latina*. Presentado en el XIX Congreso latinoamericano de sociología, Caracas, 30 de mayo-4 de julio.
- LERNER, G. (1979). *The Challenge of Women's History. The majority Finds Its Past: Placing Women in History*. New York: Oxford University Press.
- LÓPEZ, C. (2001). Macroeconomía y género en un nuevo paradigma. En N. Sanchís (Ed.). *El ALCA en debate: una perspectiva desde las mujeres* (pp. 23-36). Buenos Aires: Biblos.
- MIES, M. (1986). *Patriarchy and Accumulation on a World Scale*. Londres: Zed Books.
- NASH, M. (1984). Nuevas dimensiones en la historia de la mujer. En M. Nash (Comp.).
- Presencia y protagonismo: Aspectos de la historia de la mujer*. Barcelona: Serbal.
- OBSERVATORIO ASUNTOS DE GÉNERO - OAG. (2005). Mujeres colombianas en la fuerza laboral. *Boletín*, (4).
- OBSERVATORIO DEL MERCADO DE TRABAJO Y LA SEGURIDAD SOCIAL. (2005). Mitos y realidades de la reforma laboral colombiana: la Ley 789 dos años después. *Cuaderno de Trabajo*, (6). Recuperado el 18 de junio de 2006, de: http://www.uexternado.edu.co/derecho/pdf/observatorio%5Fmercado%5Ftrabajo/cuaderno_6.pdf
- PEY, C. (2001). El ALCA y su impacto posible en la vida de las mujeres. En N. Sanchís (Ed.). *El ALCA en debate: una perspectiva desde las mujeres* (pp. 105-115). Buenos Aires: Biblos.
- POSSO, C. (2006). TLC modelo 2006, ¿mejor mal que peor? *Revista Punto de Encuentro*, (33), 1 - 4.

- RANGEL DE PAIVA ABREU, A. (1995). América Latina: globalización, género y trabajo. En: R. Todaro, y R. Rodríguez (Ed.). *El trabajo de las mujeres en el tiempo global.*, (pp. 79-90). Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer.
- RED COLOMBIANA DE ACCIÓN FRENTE AL LIBRE COMERCIO – Recalca. (2004a). *Nueve mentiras del gobierno acerca del TLC con Estados Unidos*. Recuperado el 10 de marzo de 2006, de: <http://www.recalca.org.co/AAdoceducativos/9%20mentiras2.pdf>,
- RED COLOMBIANA DE ACCIÓN FRENTE AL LIBRE COMERCIO – Recalca. (2004b.). *Catorce razones para oponerse al TLC*. Recuperado el 10 de marzo de 2006, de: http://www.recalca.org.co/AAdoceducativos/14_RAZONES_PARA_OPONERSRecuperad el_AL_TLC.pdf
- ROBLEDO, J. (2004). *Por qué decirles NO al ALCA y al TLC*. Bogotá: TR Ediciones.
- SARMIENTO, L. y Vargas, H. (2002). *El trabajo de las mujeres en Colombia*. Bogotá: Editor Viva la Ciudadanía.
- STANDING, G. (1999). Global Feminization Through Flexible Labor: A Theme Revisited. En *World Development*, 27, Issue 3, 487-502.
- VILLOTA, P. (2003). Prólogo. En Villota, P. (Ed.). *Economía y género: macroeconomía, política fiscal. Análisis de su impacto sobre las mujeres*. Barcelona: Icaria.
- ZULUAGA, O. I. (2006). Resultados de la reforma laboral [conferencia]. Clases políticas de trabajo y seguridad social laboral, Especialización en Política Social, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana.

