

ALICIA FROHMANN
Historiadora y consultora en
comercio internacional



UN APORTE INESPERADO

Los acuerdos comerciales incorporan hoy nuevos temas. Economía digital, comercio sostenible, pymes, trabajo y género son actualmente parte de la agenda.

¿Por qué relacionar comercio y género? Las economías tienen una estructura de género, desigual para hombres y mujeres, con brechas de acceso a la propiedad, al crédito y la protección legal. El Foro Económico Mundial estima que, al actual ritmo de cambios, la brecha de género de oportunidades y participación económica se cerraría en 152 años. La estructura y las reglas del comercio reproducen esta desigualdad.

A pesar de sus propias brechas, América Latina ha sido pionera en colocar los temas de género en la agenda. Ha sido activa en crear una institucionalidad sobre comercio y género, con capítulos de género en los acuerdos y fomento al emprendimiento exportador de las mujeres. En Chile, el vínculo entre comercio y género es parte de las negociaciones comerciales desde casi una década, con capítulos específicos y bajo gobiernos de distinto signo. Es visto internacionalmente como un país precursor.

El primero de los 10 TLC de Chile que incluyen un capítulo de género fue el de Uruguay en 2016, luego siguieron Canadá, la Unión Europea y otros socios de América Latina. El Reino Unido incluyó uno en su TLC con Japón, así como con Australia y Nueva Zelanda. La OMC empezó a tratar temas de género en 2017; la Alianza del Pacífico mandató que todos los trabajos técnicos del grupo se aborden con un enfoque de género y en 2020 Canadá, Chile y Nueva Zelanda crearon el Arreglo Global de Comercio y Género (GTGA), al cual pertenecen hoy 11 países.

Con un lenguaje nuevo, los capítulos buscan la superación de las brechas de género. Incluyen actividades de cooperación y promueven el rol instrumental de las políticas de género para el crecimiento económico y el desarrollo sostenible e inclusivo. Más recientemente, han establecido compromisos de no discriminación entre hombres y mujeres en los servicios y otros sectores, y no debilitar la legislación nacional sobre igualdad de género para atraer comercio e inversión.

En todas las áreas (acceso a mercado, contratación pública, propiedad intelectual, inversiones, entre otras) se pueden incorporar disposiciones específicas que contribuyan a la igualdad de género, favorezcan un impacto económico positivo y potencien la inclusión. También, fortalecer el vínculo de los TLC con instrumentos internacionales para la igualdad de género suscritos por los países, como la Cedaw y la Plataforma de Beijing.

De esta manera, los acuerdos comerciales podrían constituir un aporte inesperado a la igualdad y a los derechos de las mujeres.