

**EL GÉNERO Y EL DERECHO COMO CATEGORÍA DE ANÁLISIS DEL PRINCIPIO DE
DESARROLLO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**



**UNIVERSIDAD MILITAR
NUEVA GRANADA**

SOFIA CASTAÑEDA VELASQUEZ

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

ABOGADA

Director:

DR. JAIME HUMBERTO SANDOVAL MESA

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

FACULTAD DE DERECHO

DERECHO

BOGOTÁ D.C, octubre de 2025

**El Género y el Derecho como Categoría de Análisis del Principio de Desarrollo de los
Tratados de Libre Comercio**

Sofía Castañeda Velásquez

Tutor

Jaime Humberto Sandoval Mesa

Universidad Militar Nueva Granada

Facultad de Derecho

Derecho

2025

Resumen

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) se han consolidado como instrumentos esenciales de integración económica, no así, su análisis ha privilegiado variables económicas y ha invisibilizado sus impactos sociales. Este trabajo propone un examen jurídico con perspectiva de género, orientado a identificar cómo el diseño, la interpretación y la implementación pueden incorporar cláusulas que reconozcan desigualdades estructurales atendiendo al estudio de principios. Desde un enfoque dogmático y hermenéutico, se analiza la aparente neutralidad del mercado y la relevancia de la economía del cuidado como factores que condicionan la participación efectiva de las mujeres. Se concluye que el enfoque de género no debe entenderse como una concesión política, sino como un requisito de validez y eficacia para que los TLC cumplan con su promesa de desarrollo y legitimidad.

Palabras clave: Desarrollo, Economía, Género, Principios, Tratados de Libre Comercio.

Abstract

Free Trade Agreements (FTAs) have established themselves as essential instruments of economic integration; however, their analysis has privileged economic variables and rendered their social impacts invisible. This paper proposes a legal examination with a gender perspective, aimed at identifying how the design, interpretation, and implementation can incorporate clauses that recognize structural inequalities, taking into account the study of principles. From a dogmatic and hermeneutical perspective, the apparent neutrality of the market and the relevance of the care economy are analyzed as factors that condition women's effective participation. It concludes that the gender approach should not be understood as a political concession, but as a requirement for the validity and effectiveness of FTAs to fulfill their promise of development and legitimacy.

Keywords: Development, Economy, Gender, Principles, Free Trade Agreements.

Tabla de Contenido

Introducción	5
Método	7
Diseño	8
Pregunta Problema	8
Hipótesis	8
Objetivos	9
Marco Téorico.....	10
Antecedentes.....	10
Fundamentos del intercambio y libre comercio.....	10
¿Cómo nace u TLC a la vida jurídica?	11
Perspectivas de género y economía	14
Economía del cuidado	15
Neutralidad aparente del mercado	16
Interpretación como instrumento	18
Discusión.....	21
Conclusiones	24
Referencias Bibliográficas	25

Introducción

En las últimas décadas, los Tratados de Libre Comercio de ahora en adelante (TLC), se han convertido en uno de los principales ejes de desarrollo económico de los Estados, así como en instrumentos de gran valor para la política exterior. Estos acuerdos, al regular el intercambio de bienes y servicios, terminan por definir la organización de los sectores productivos al interior de los países parte y en paralelo, en la configuración de las diferentes relaciones. De dicho fenómeno emanan marcos normativos que merecen análisis, excediendo con creces el enfoque meramente económico, exigiendo ser abordado también desde el derecho. Pues en efecto, los TLC son generadores de obligaciones y constituyen textos jurídicamente vinculantes que deben ser interpretados e implementados en armonía con los ordenamientos internos, y con sus compromisos internacionales derivados.

Al mismo tiempo que los TLC se consolidan como instrumentos de integración económica, las discusiones contemporáneas en torno al enfoque de género han ganado terreno en todas las esferas de la vida social, incluso en aquellas tradicionalmente concebidas como neutrales. El *reconocimiento* de la creciente participación de las mujeres en el mercado laboral y en los procesos productivos, así como la relevancia del cuidado como soporte invisible de la actividad económica, plantean interrogantes sobre la manera en que los TLC impactan, de forma diferenciada, a hombres y mujeres. El aporte de este estudio no consiste en descalificar los mentados instrumentos, sino en realizar un análisis jurídico de su estructura, de sus principios de interpretación y de sus fases de creación, para identificar puntos de inserción del enfoque de género.

Centrado el interés en el texto normativo. Así, se busca ofrecer herramientas teóricas y prácticas que permitan a negociadores, intérpretes y autoridades nacionales incorporar de manera consciente y sistemática la perspectiva de género en este tipo de acuerdos.

Se espera aproximar que el enfoque de género en los TLC no es una concesión política ni un adorno retórico, sino una condición de validez y eficacia. Se anticipa que la incorporación de este enfoque puede fortalecer la legitimidad de los tratados y potenciar sus beneficios económicos, al permitir una participación más amplia y equitativa en los procesos de integración. En suma, la presente investigación defiende que el diseño jurídico de los TLC importa, y que solo en la medida en que contemplen de manera explícita las dimensiones de género podrán cumplir su promesa de desarrollo.

Método

La presente investigación adopta un enfoque dogmático y jurídico, centrado en el examen de principios y categorías conceptuales estructurantes. No se pretende realizar un análisis empírico de casos específicos ni una comparación exhaustiva de acuerdos vigentes, sino estudiar la construcción jurídica de los TLC como instrumentos normativos que persiguen el desarrollo económico.

El método utilizado será principalmente analítico y hermenéutico. Por un lado, se abordarán las disposiciones y principios que rigen la creación, interpretación y aplicación de los tratados internacionales. Por otro, se realizará una lectura crítica de dichas categorías a la luz del enfoque de género, entendido como herramienta para evidenciar desigualdades estructurales en el acceso y participación en la economía global.

Diseño

Para lograr tal propósito será utilizado el análisis documental.

Pregunta Problema

¿Incorporar el enfoque de género en el diseño jurídico de los Tratados de Libre Comercio posibilitaría la efectiva materialización de su finalidad de desarrollo económico?

Hipótesis

Si los Tratados de Libre Comercio se diseñan, negocian e interpretan con un enfoque de género explícito, entonces pueden contribuir a la inserción efectiva de las mujeres en el mercado global y al reconocimiento jurídico del trabajo de cuidado, fortaleciendo así la legitimidad y la eficacia de los acuerdos como instrumentos de integración económica y social.

Objetivos

Objetivo General

Precisar cómo el enfoque de género puede incorporarse en el diseño, la interpretación y la implementación de los Tratados de Libre Comercio, a partir del análisis jurídico de sus principios y categorías normativas.

Objetivos Específicos

1. Identificar los principales Principios jurídicos que orientan la creación y aplicación de los TLC.
2. Examinar la neutralidad del mercado y si esta invisibiliza las desigualdades de género.
3. Caracterizar el papel de las mujeres dentro de los procesos de integración económica.
4. Establecer puntos de inserción normativa que permitan la incorporación de cláusulas de género en los TLC como condición de legitimidad y eficacia.

Marco Téorico

Antecedentes

Fundamentos del intercambio y libre comercio

El mundo moderno ha satisfecho en gran medida las necesidades humanas mediante la evolución de la transacción. Para Smith, el intercambio constituye la base que forja la división del trabajo. Cada individuo, a partir de sus habilidades propias y que le son innatas, es capaz de producir un bien o una fracción de él, suficiente para cubrir parcialmente lo que no le es prescindible. No así, dicha producción aislada resulta limitada, lo que conduce a que el excedente de su trabajo sea ofrecido a otros. Ese acto lo sitúa en una relación de dependencia recíproca, al tiempo que entrega lo que produce, requiere del trabajo generado por los demás para cubrir el entero de sus necesidades. De este modo, el intercambio aparece como un fenómeno que organiza la vida económica y social.

Para iniciar, es necesario entender que un TLC es un acuerdo comercial vinculante que suscriben más de dos países. Se entiende contractualmente como la concesión de preferencias de diversa índole, que permite el tráfico comercial en un espacio en el que no existen barreras para la circulación de bienes y servicios. Aunque en términos generales se presenta como una estrategia de integración económica y de competencia ponderada, su funcionamiento concreto varía según el tamaño y la posición de los países firmantes.

Para Jaramillo y Tonon, el libre comercio es un anhelo que data del siglo XVII, y que se consolidó como medio para el crecimiento de las naciones desde la primera revolución industrial. Explican que, mientras para algunos países los TLC constituyen la base de alianzas estratégicas,

para los más pequeños representan apenas una vía de acceso a los mercados potencia. Cada acuerdo pactado en el mundo es diferente, como lo recuerda Whalley citado por los autores, pues su impacto depende de las asimetrías entre los participantes (Jaramillo S., & Tonon L., 2023)

Así, si bien estos instrumentos han sido presentados como motores del desarrollo, también han recibido críticas por su eficacia limitada y por los efectos desiguales de instrumento a instrumento. La globalización, como concepto considerablemente sonado en los últimos tiempos, en su idea de integración y unión capaz de superar fronteras, ha exhortado la idea base de la economía, la autorregulación del mercado a gran escala.

¿Cómo nace un TLC a la vida jurídica?

Las etapas que surte un TLC están en gran medida sujetas a las disposiciones, acuerdos y principios de la Organización Mundial del Comercio de ahora en adelante (OMC). De manera general, pueden dividirse en cuatro fases: adhesión al organismo, presentación del informe sobre la actividad comercial del país, negociación con los demás agentes y, finalmente, generación del texto más ratificación de las partes.

La base normativa de estos instrumentos encuentra sustento en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), que desde 1995 busca consolidar un marco regulatorio para el comercio de servicios y promover su apertura progresiva, con excepción de los servicios de carácter público y de ciertos aspectos del transporte aéreo.

De otro lado, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), funciona como piedra angular del sistema multilateral, en cuanto fijó una serie de principios que orientan la negociación y la aplicación de los tratados comerciales.

M Olivella al estudiar la OMC pormenorizo, el principio de la nación más favorecida, impide que las ventajas comerciales concedidas a un socio se restrinjan a él únicamente, garantizando una extensión automática a todos los miembros. La no discriminación, por su parte, busca que los bienes y servicios extranjeros reciban un trato equivalente al de los nacionales dentro del mercado interno. La liberalización del comercio se concreta mediante reducciones progresivas de aranceles y otras barreras, mientras que la previsibilidad asegura estabilidad a los compromisos adquiridos, brindando confianza a los agentes económicos. Asimismo, el principio de competencia leal procura evitar prácticas que distorsionen el comercio, como los subsidios excesivos o el *dumping*¹, con el fin de equilibrar el acceso a los mercados.

Ahora bien, junto a estos principios generales se encuentra el de fomentación al desarrollo y la asistencia en las reformas económicas, que introduce una dimensión correctiva en favor de los países en desarrollo. Reconociendo que la apertura comercial no impacta de igual forma a todas las economías, concretando medidas de trato especial y diferenciado, asistencia técnica y plazos más flexibles, con el propósito de reducir las asimetrías estructurales y facilitar una integración más equilibrada. (Olivella Barros A. M., 2006).

Todos los miembros de la OMC, entre ellos Colombia, se obligan a respetar los principios orientadores antes explicados.

¹ Práctica desleal realizada por particulares que busca generar un detrimento en la industria nacional del país al cual exportan.

En este marco, los Estados deben informar sobre su estatus económico dejando a su discreción si se consideran países desarrollados o en desarrollo, para negociar bilateralmente con los países interesados y, finalmente, asumir compromisos que adquieren obligatoriedad una vez aprobados por los órganos decisorios de la OMC y ratificados en el ámbito interno.

Para velar por sus intereses en las negociaciones multilaterales, los Estados mantienen representaciones diplomáticas permanentes ante la OMC. De igual modo, aquellos que integran bloques o comunidades (como la Comunidad Andina) deben armonizar su política externa con los compromisos colectivos asumidos en dichos esquemas de integración, siguiendo las directrices supranacionales. En el caso colombiano, la conducción de tal política corresponde al Consejo Superior de Comercio Exterior, órgano asesor del Gobierno encargado de definir lineamientos para la negociación de tratados.

Una vez concluida la negociación de un TLC en el ámbito internacional, el tratado debe surtir trámite legislativo. En Colombia, el Congreso de la República lo aprueba mediante una ley ordinaria denominada ‘ley aprobatoria de tratados’ que incorpora los compromisos al derecho interno. Adicionalmente, en Colombia se exige el control de la Corte Constitucional, la cual verifica tanto la validez formal, como material. El control formal abarca la revisión de la debida representación del Estado en la negociación, el trámite legislativo, la sanción presidencial y el envío del texto a la Corte. En el examen material se confronta la armonía con lo antes dispuesto y la Constitución. Garantizando que los compromisos internacionales no vulneren el ordenamiento superior.

Perspectivas de género y economía

Una de las críticas más relevantes surge desde la perspectiva de género. Más allá de sus objetivos económicos, advierte que los TLC no se desarrollan en Estados libres de realidades sociales difíciles de afrontar. Por el contrario, reflejan formas y modos de producción.

El análisis de las relaciones entre hombres y mujeres suele invisibilizarse bajo la premisa de que la economía es un espacio neutral. De ahí que, es necesario cuestionar la idea de que las políticas o estrategias carecen de sesgos de género (Salazar, 2007). La incorporación creciente de mujeres al mercado laboral, fenómeno identificado como la feminización de la fuerza de trabajo, ha sido presentada como un signo de avance y reajuste paritario social. No así, diversos estudios evidencian que este proceso no se ha traducido en mejoras sustanciales en la calidad de vida de las mujeres ni en una redistribución de las oportunidades. Al contrario, suele estar acompañado de condiciones de precariedad laboral, concentración en sectores de baja remuneración y persistencia de brechas causadas por la asignación de roles. De acuerdo con García Trujillo al estudiar tasas 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 período las mujeres tendieron a convertirse en las principales proveedoras del ingreso del hogar, si bien en condiciones bastante inestables y precarias.» (Trujillo, 2007)

Según Salazar, las normas de comportamiento pueden entenderse como los marcos sociales que establecen qué conductas son consideradas apropiadas para mujeres y hombres. Dichas pautas, denominadas normas sexuales, no son estáticas, varían según la cultura, el contexto histórico y el entorno social. No obstante, suelen compartir un rasgo común, en el caso de los hombres, la noción de masculinidad se vincula con las actividades productivas, el ejercicio del poder y la autoridad, mientras que, para las mujeres, lo considerado socialmente adecuado se asocia con su compromiso hacia las labores de cuidado y el ámbito doméstico. (Salazar, R (2007).

Economía del cuidado

A todas luces, la llamada economía del cuidado permanece como un pilar relegado del sistema productivo. El sostenimiento cotidiano de la vida, a través de labores de cuidado, crianza, alimentación, reproducción, o atención a personas dependientes, constituye un requisito para el funcionamiento de la economía formal, pero sigue siendo desvalorizado e invisibilizado en las métricas tradicionales del crecimiento económico.

De acuerdo con Valderrama Ponce, el cuidado informal solo adquiere visibilidad y reconocimiento económico cuando deja de proveerse en el ámbito familiar y debe ser asumido por instituciones. Es decir, únicamente se valora en el momento en que no puede realizarse de manera directa en los hogares, por mujeres. Pues el momento en el que se cuestiona su coste es cuando no es entendido como voluntario u obligatorio. (Valderrama Ponce M. J, 2006).

Dicha sobrecarga de tareas que recae de manera desproporcionada sobre las mujeres limita su participación plena en el mercado y reproduce dinámicas de desigualdad estructural.

Autoras como Silvia Federici han subrayado el carácter histórico de la subordinación femenina vinculada al trabajo reproductivo. López, en el estudio de dicha autora, menciona que cuestionar la idea de que el trabajo reproductivo es una actividad “natural” y, en consecuencia, exigir su remuneración (o reconocimiento), constituye no solo un acto de justicia social y económica, sino también una vía para desmontar la lógica simbólica que ha negado valor tanto a las mujeres como a las labores que realizan. En este sentido, la reivindicación para el trabajo reproductivo implica, al mismo tiempo, un reclamo de reconocimiento dentro del sistema capitalista y una crítica a las formas de subordinación sexista que dicho sistema reproduce (Hernández J. L., 2022)

Neutralidad aparente del mercado

La narrativa que presenta a las mujeres como “recién llegadas” al mercado laboral resulta problemática, pues calificarlas como nuevas trabajadoras perpetúa la idea de que solo cuentan como tales en el momento en que se incorporan al empleo remunerado formal, desapareciendo por completo así el valor económico y social de las labores que siempre han desempeñado y al cual han sido relegadas. Este marco crítico permite cuestionar la pretendida neutralidad del mercado y visibilizar cómo los Tratados de Libre Comercio y otros instrumentos de integración económica pueden profundizar desigualdades si no incorporan un análisis de género.

Relacionar el estudio de Rob Vos y Mauricio León sobre libre comercio, pobreza y desigualdad en Ecuador permite afirmar que el impacto de la liberalización comercial es difícil de medir, pues sus efectos dependen de múltiples interacciones dentro del sistema económico. La reducción de aranceles, por ejemplo, puede excluir a ciertos campesinos de la competencia frente

a productos importados, al tiempo que abre oportunidades para otros sectores productivos. Estas dinámicas generan consecuencias diferenciadas sobre el empleo, el ingreso y, en general, sobre la pobreza, las cuales suelen analizarse mediante modelos de equilibrio general computable² y técnicas de micro-simulación³ para identificar a los “ganadores” y “perdedores” del proceso (Vos R., & León M, 2005). Con todo, conviene aclarar que este trabajo no se orienta hacia un análisis económico en estricto sentido, por lo que tales herramientas se mencionan únicamente como referencia metodológica para mostrar cómo se han abordado estos estudios en la literatura especializada.

Ahora bien, esta lógica de agregados presenta una limitación importante, deja de lado el género como categoría de análisis. Los estudios tradicionales tienden a clasificar a los afectados según sectores, niveles de ingreso o posición en la cadena productiva, pero no consideran cómo las desigualdades de género atraviesan dichas categorías o, incluso, cómo pueden ser analizadas como una categoría en sí misma. En este sentido, la liberalización comercial no solo redistribuye beneficios y costos entre grupos sociales, sino que también puede profundizar las brechas estructurales entre hombres y mujeres, lo que hace indispensable estudiar los TLC desde un enfoque jurídico con perspectiva de género.

En esta línea, como lo señala Benería al reflexionar sobre la aparición de la economía feminista, al retomar aportes como los de Agarwal, ha mostrado que las relaciones de género combinan dimensiones materiales e ideológicas, lo que refuerza la necesidad de cuestionar los enfoques tradicionales que invisibilizan estas dinámicas. En efecto, como advierte la autora, los

² Herramientas de simulación que analizan los efectos de políticas económicas en diferentes sectores.

³ Herramientas de simulación que analizan los efectos de políticas económicas en diferentes sectores.

primeros intentos de incorporar a las mujeres en el análisis económico se limitaron a añadir datos sin transformar los marcos teóricos existentes, lo que mantuvo intacto el sesgo androcéntrico del pensamiento económico. (Benería L., 1999).

Interpretación como instrumento

Si se parte de la premisa de que un Tratado de Libre Comercio constituye un acuerdo, su interpretación debe atender tanto a su naturaleza jurídica como a su finalidad económica. En el plano del derecho, un TLC es un tratado internacional vinculante, lo que implica que se rige por los principios generales de interpretación de los acuerdos internacionales, entre ellos el *pacta sunt servanda* y la buena fe. Así que, debe ser entendido como un compromiso recíproco entre Estados, cuyo alcance se determina por el texto del acuerdo, su entorno y los objetivos que persigue.

Ahora bien, reducir la interpretación de un TLC a la mera dimensión contractual sería insuficiente. Estos acuerdos no solo regulan el intercambio de bienes y servicios, sino que también configuran las condiciones estructurales bajo las cuales se organizan sectores productivos enteros y, en consecuencia, las dinámicas laborales y sociales de los países que los suscriben. Por ello, su interpretación debe considerar tanto los efectos inmediatos en materia arancelaria y comercial como sus impactos distributivos en términos de empleo, ingresos y, de manera especial, en la reproducción de desigualdades preexistentes.

En este sentido, entender un TLC supone reconocerlo simultáneamente como un instrumento jurídico, económico y político. Su correcta interpretación exige no limitarse a verificar compromisos entre Estados, sino que también permita evaluar cómo sus disposiciones

inciden en la vida cotidiana de los distintos grupos sociales. Así como la dinámica entre hombres y mujeres.

Solo bajo esta perspectiva es posible valorar si los tratados cumplen con su promesa de desarrollo e integración o si, por el contrario, perpetúan o amplifican inequidades ya existentes. Aunque suele asumirse que las políticas comerciales son impersonales, como se dijo, la evidencia demuestra que sus efectos distributivos atraviesan desigualdades estructurales y pueden profundizar brechas si no se diseñan con criterios correctivos. Lo cierto es que, influyen en la vida social, tanto como en la económica.

En otros términos, el análisis de los TLC no puede agotarse en un único plano de observación, pues se sitúan en un cruce de tres dimensiones que deben ser consideradas, las normas jurídicas que lo estructuran, los modelos económicos que lo justifican y las realidades políticas que lo orientan. Esta triplete permite comprender que su diseño, negociación, interpretación e implementación no obedecen únicamente a criterios técnicos.

En esta línea, Clerc, al analizar los procesos globalizadores, explica que se ha producido una interacción latente entre lo público y lo privado, así como entre lo nacional y lo internacional, que introduce tensiones y al mismo tiempo abre posibilidades para construir un marco legal innovador.

Dicho marco, antes que reproducir exclusiones o favorecer a unos pocos, debería orientarse a generar complementariedades productivas y una distribución más equitativa de los beneficios. Autor que distingue dos concepciones en tensión. La primera, de carácter estatizador,

concibe al Estado como el agente encargado de nivelar las distorsiones que produce el mercado, imponiendo condiciones y corrigiendo desigualdades para garantizar derechos. La segunda, de carácter privatista, impulsa la expansión irrestricta de la actividad comercial y financiera transnacional, confiando en la llamada Lex Mercatoria como sistema normativo que convierte los intereses privados en reglas universales y criterios de resolución de controversias. (Clerc C., 2013).

De ello, se deduce que el derecho debe funcionar como un articulador de dimensiones que la economía por sí sola no logra integrar, estableciendo puentes entre diferentes aspectos relevantes.

El análisis de los TLC debe trascender el examen de su rentabilidad económica inmediata y considerar su estructura normativa.

Desde la academia, esto supone incorporar metodologías interdisciplinarias evitando el reduccionismo a un único enfoque. Desde la práctica, implica que los negociadores y las autoridades nacionales reconozcan elementos esenciales para la legitimidad del tratado.

Es decir, que para la construcción del texto normativo cualquier análisis serio debe concluir que, mientras algunas cláusulas pueden ser meramente declarativas, otras, como las que analizan disparidad deben ser formuladas como vinculantes.

Discusión

Los TLC han sido arduamente cuestionados por la efectividad real de sus promesas económicas, crítica que, desde la perspectiva de este trabajo, se explica en gran medida por la ausencia de un enfoque social y por la persistencia de la idea de que estos acuerdos operan en un terreno neutral de pureza técnica. Supuesto que desconoce como las estructuras económicas se encuentran atravesadas por desigualdades históricas que condicionan la forma en que distintos grupos acceden a los beneficios del comercio.

Ilustremos esta necesidad, en Colombia, aunque las mujeres representan poco más de la mitad de la población en edad de trabajar, su participación en el mercado laboral es significativamente menor que la de los hombres. En 2019, dentro de la población económicamente activa, las mujeres alcanzaban sólo el 42,9 %, y entre la población efectivamente ocupada su participación era aún menor, con un 41,4 %, frente al 58,6 % de los hombres. Al mismo tiempo, en la población inactiva ellas concentran el 65,2 %. Esta diferencia se explica en gran parte porque la mayoría de mujeres “inactivas” (59 %) se dedican a oficios del hogar como actividad principal, en contraste con los hombres inactivos, que en un 57% se encuentran estudiando. Hacer hincapié que catalogar a las mujeres como “inactivas” resulta alarmante, pues realizan trabajos indispensables que no reciben reconocimiento económico ni social al rededor del cuidado (DANE, 2019)

Hasta aquí es imperativo concluir que los Tratados de Libre Comercio impactan de forma directa en las estructuras distributivas y en las relaciones de poder. Razón por la cual no basta para su consecución evaluarlos únicamente bajo parámetros de eficiencia económica. El

principio de desarrollo antes previsto reconoce que la apertura comercial no produce efectos homogéneos y exige medidas compensatorias para reducir las asimetrías. Una labor que no es entera nacional o interna, pues la liberalización económica propende por la creación de factores propios de la globalización. Es decir, si los TLC se diseñan y ejecutan con enfoque de género, se favorece la inserción efectiva de las mujeres y de su capital económico en el mercado global, con potencial de transformar las estructuras de desigualdad en los países parte.

En ese sentido, dichos acuerdos comerciales deben incorporar cláusulas de género vinculantes que reconozcan la posición estructuralmente desigual de las mujeres en el mercado. Solo de este modo sería posible que los beneficios del comercio internacional se traduzcan en un verdadero avance, garantizando así una real integración económica.

Los TLC, en consecuencia, requieren de un diseño jurídico que no solo incorpore los principios de la OMC o del GATT, sino también los del derecho internacional en su conjunto, de modo que no se desconozcan las realidades sociales ni las desigualdades de género. En esta línea, resulta especialmente útil el análisis de Feler sobre la relación entre soft law y hard law, pues permite comprender cómo se construyen los compromisos internacionales. Los instrumentos de soft law, aunque carecen de fuerza obligatoria, expresan la voluntad de los Estados de orientar sus esfuerzos hacia determinados objetivos y de configurar expectativas comunes de conducta. Por su parte, las normas de hard law son las que establecen estándares mínimos vinculantes que constituyen un verdadero piso de derechos y obligaciones, respaldado por principios como el de no regresividad. Una vez consolidada esa base, el soft law cumple una

función complementaria al señalar metas más ambiciosas y abrir el camino hacia estándares más altos de protección y desarrollo (Feler A. M, 2015).

Así, la combinación adecuada de ambos niveles normativos puede fortalecer el diseño jurídico de los TLC, asegurando que estos acuerdos no se limiten a liberalizar mercados, sino que se conviertan en herramientas efectivas para enfrentar desigualdades estructurales. Solo de este modo podrán cumplir con su promesa de desarrollo, incorporando un enfoque de género que no sea retórico ni accesorio, sino vinculante y esencial para la legitimidad y eficacia de estos tratados.

Conclusiones

Los TLC se han consolidado como una de las principales formas de impulsar el desarrollo a nivel nacional e internacional, promoviendo no solo una integración económica cada vez más profunda, sino también una serie de transformaciones sociales y culturales derivadas de dicha dinámica. Si bien este proceso ha traído beneficios evidentes, como el mayor acceso a bienes y servicios, también ha generado cuestionamientos en torno a los nuevos desafíos globales. En qué medida y en qué ámbitos esa integración produce beneficios reales para las sociedades. Entre los factores frecuentemente ignorados se encuentran aquellos que, lejos de ser secundarios, pueden constituir verdaderos motores de desarrollo.

La perspectiva de género es uno de esos elementos omitidos, pues en muchas ocasiones ha sido desplazada en favor de privilegiar sectores económicos considerados estratégicos, aun cuando ello implique dejar por fuera a las mujeres o restringir su acceso a determinadas áreas productivas. Esta omisión no solo excluye a sectores económicos completos, sino que también invisibiliza a los grupos sociales que dependen de esos mercados para garantizar su subsistencia, al tiempo ignora como la labor de cuidado ha permitido el desarrollo de muchas otras.

Por ello, vincular los TLC con el desarrollo de políticas de género se vuelve un factor esencial para comprender el alcance de sus efectos en la sociedad. En este sentido, el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer ha señalado que los gobiernos deben asegurar que los bloques regionales, las estructuras y las convenciones internacionales adopten políticas comerciales con perspectiva de género (Pey, C. 2004). Pero esa implementación se queda corta, si no atienden los principios estructurantes del derecho jurídicamente hablando.

Referencias Bibliográficas

- Alberdi, I. (2019). Las Naciones Unidas y su defensa de los derechos de las mujeres. *Tiempo de Paz*, (134).
- Araujo, E. J. R. S. (2014). Impacto de los tratados de libre comercio (TLC) en la economía colombiana. *Desarrollo Gerencial*, 6(1), 6.
- Benería, L. (1999). La aparición de la economía feminista. *Historia Agraria: Revista de agricultura e historia rural*, (17), 59–62.
- Clerc, C. (2013). El derecho internacional privado y los procesos globalizadores. *Prolegómenos*, 16(32), 15–30.
- DANE. (2019). Participación de las mujeres en el mercado laboral: Resultados de la GEIH. DANE.
- Feler, A. M. (2015). Soft law y su impacto en el derecho internacional contemporáneo. *Lecciones y Ensayos*, (95), 281–303.
- Fernández, M. R. (2009). Introducción al derecho comercial internacional. Universidad Externado.
- García Trujillo, A. (2007). El tratado de libre comercio TLC visto desde una perspectiva de género. *Papel Político*, 12(2), 511–534.
- Hernández, J. L. (2022). Trabajo reproductivo, mujeres y economía: Una aproximación crítica desde la ciencia política. *Ciencia Política*, 17(33), 295–317.
- Hirsch, J. (1997). ¿Qué es la globalización? *Realidad Económica*, 147, 7–17.
- Jaramillo, S., & Tonon, L. (2023). Ventajas y desventajas de los tratados de libre comercio para América Latina: Una perspectiva crítica. *Estudios de la Gestión*, (14), 155–177.

López Montaña, C. (2007). ¿Cómo se negocia un TLC en Colombia? Colombia Internacional, (65), 154–161.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s. f.). Acuerdos vigentes de Colombia en materia de comercio exterior. (Sitio oficial).

Olivella Barros, A. M. (2006). ¿Ha sido la OMC realmente útil?

Pey, C. (2004). TLC y género. ¿Una relación armónica? Revista Aportes Andinos, (12).

Salazar, R. (2007). Las relaciones de género en el contexto de la globalización: Análisis desde una perspectiva crítica. Global Issue Papers.

Smith, A. (1776/2004). Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Titivillus.

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2023, julio). Diagnóstico sobre el impacto de los acuerdos comerciales vigentes en América Latina.

Valderrama Ponce, M. J. (2006). El cuidado, ¿una tarea de mujeres? Vasconia, 35, 373–385.

Vos, R., & León, M. (2005). Libre comercio, pobreza y desigualdad en el Ecuador. ILDIS–FLACSO, 175–192.