

CUANDO EL COMERCIO TAMBIÉN ES
CUESTIÓN DE MUJERES. RESEÑA DEL LIBRO
*TRADE AGREEMENTS AND WOMEN:
TRANSCENDING BARRIERS (2023)*

Christopher Chacón Mora¹

<https://orcid.org/0009-0004-7901-8250>



La evolución del pensamiento feminista en las Relaciones Internacionales ha transformado, de manera sustantiva, la comprensión del poder, la economía y la arquitectura institucional del sistema internacional. Desde los desarrollos iniciales del feminismo en las Relaciones Internacionales y la consolidación de perspectivas críticas que cuestionaron la supuesta neutralidad del sistema internacional, los estudios feministas han debatido la premisa de que las relaciones económicas globales operan sobre mecanismos neutrales o meritocráticos, demostrando que la desigualdad de género está inscrita en el funcionamiento mismo de la gobernanza mundial. En el campo del comercio internacional, esta crítica se ha vuelto muy relevante, dado que las reglas, instituciones y prácticas comerciales han sido históricamente formuladas desde perspectivas androcentristas que invisibilizan los efectos diferenciados de las políticas económicas sobre hombres y mujeres. En este contexto epistemológico, el libro *Trade Agreements and Women: Transcending Barriers*, escrito por Amrita Bahri y publicado por Oxford University Press (OUP), se inserta como una contribución esencial para comprender cómo el comercio global contribuye a reproducir las desigualdades estructurales, al tiempo que ofrece herramientas

¹ Escuela de Relaciones Internacionales, Universidad Nacional. Estudiante de Bachillerato en Relaciones Internacionales. Correo electrónico: christopher.chacon.mora@est.una.ac.cr

Christopher Chacón Mora



concretas para mitigar esas dinámicas, mediante políticas comerciales sensibles al género.

La publicación en OUP es, por sí sola, un indicador de rigor académico. Como una de las editoriales universitarias más prestigiosas del mundo, OUP se caracteriza por promover investigaciones de alto impacto en derecho internacional, economía política y gobernanza global. La autora, Amrita Bahri, es una reconocida académica del derecho comercial internacional, con trayectoria en análisis de políticas comerciales, facilitación del comercio, desarrollo económico e inclusión de género. Su experiencia en investigación aplicada, combinada con trabajos empíricos en múltiples países, la posiciona como una de las voces más influyentes en el debate sobre comercio y género. El libro, por tanto, no surge como un ejercicio meramente descriptivo o normativo, sino como una pieza central en un diálogo académico cada vez más sofisticado, donde convergen la teoría feminista, la metodología jurídica, el análisis económico y la evidencia empírica sobre la realidad de las mujeres en el comercio internacional.

Desde las primeras páginas, Bahri desafía la narrativa dominante del comercio como instrumento neutral y universalmente beneficioso. Sostiene que “trade has had its winners and losers, benefiting some and leaving others with negative ramifications”, una afirmación que rompe con el marco liberal clásico y que sitúa la desigualdad de género como un fenómeno estructural, inseparable del funcionamiento del sistema económico global. Esta base conceptual enlaza con debates contemporáneos en derecho económico internacional que plantean que, la supuesta neutralidad de las normas comerciales es, en realidad, una forma de neutralidad aparente que invisibiliza desigualdades preexistentes. La autora articula este argumento mediante la teoría de la libertad negativa y positiva, evidenciando que la eliminación formal de barreras legales no garantiza la capacidad real de las mujeres para participar en mercados globales. Para Bahri, “negative freedom is a means to achieve positive freedom”, lo que implica que la igualdad jurídica solo adquiere valor cuando se complementa con medidas que amplían las capacidades materiales, económicas y sociales de las mujeres.

Esta aproximación teórica da paso al análisis del primer capítulo del libro, donde Bahri expone las barreras domésticas, las fronterizas y las transfronterizas que enfrentan las mujeres en el comercio internacional. La metodología combina entrevistas, trabajo de campo, revisión normativa y análisis comparado, permitiendo identificar obstáculos estructurales invisibilizados por la literatura tradicional. En este capítulo, uno de los aportes más relevantes es la cuantificación de inequidades: por ejemplo, el “70% of women-led micro enterprises do not have access to formal credit”, dato que

evidencia que la discriminación financiera constituye una barrera central para la internacionalización de empresas lideradas por mujeres. Asimismo, aparecen testimonios reveladores de dinámicas de violencia estructural: mujeres comerciantes sufren “threats, harassment and sexual violence when attempting to export their goods”, especialmente en puestos aduaneros, donde la asimetría de poder se vuelve evidente. Estas situaciones no solo demuestran desigualdad económica, sino que iluminan las intersecciones entre género, clase, informalidad y coerción estatal. Bahri exhibe una mirada interseccional que coincide con posturas del feminismo crítico, al reconocer que las mujeres no experimentan el comercio como un fenómeno neutral, sino como un espacio atravesado por jerarquías múltiples.

El segundo capítulo profundiza en la relación bidireccional entre comercio y equidad de género. La metodología de este apartado combina el análisis jurídico de acuerdos comerciales, la revisión de estudios económicos comparados y la evaluación de efectos distributivos. Bahri sostiene que el comercio puede convertirse en una herramienta de empoderamiento económico, aunque advierte que su impacto depende de los sectores afectados, el diseño institucional y la distribución interna de ganancias. Ejemplifica esta ambivalencia con el NAFTA, donde algunas mujeres experimentaron aumentos salariales y autonomía económica, mientras otras enfrentaron desempleo, debido a la precarización de sectores feminizados. La autora concluye que “trade can be both a friend and a foe”, en tanto la liberalización no garantiza automáticamente mejores condiciones para las mujeres, sino que requiere políticas específicas que corrijan las desigualdades históricas. En este capítulo, la autora incorpora evidencia cuantitativa que demuestra que los países con mayores niveles de igualdad de género presentan mayor competitividad comercial, diversificación productiva y resiliencia económica. Este hallazgo aporta una lectura constructivista importante: la igualdad de género no es solo un producto de políticas comerciales, sino un determinante propio del desempeño económico en mercados globalizados.

En el capítulo 3 presenta un examen crítico del sistema multilateral de comercio, en especial de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La metodología incluye análisis doctrinal de los acuerdos multilaterales, revisión de la jurisprudencia y evaluación de los instrumentos recientes en materia de comercio y género. Bahri reconoce avances simbólicos, como la [Declaración Conjunta de 2017](#) sobre Comercio y Empoderamiento de las Mujeres, pero subraya que esos instrumentos carecen de fuerza vinculante. Su análisis demuestra que acuerdos clave como el GATS, el AoA, el TFA y el GPA no contienen obligaciones específicas orientadas a corregir las desigualdades de género. En este sentido, critica la naturaleza patriarcal del derecho comercial internacional, donde la

neutralidad jurídica funciona como mecanismo reproductor de desigualdades estructurales. Esta valoración se alinea con postulados del feminismo crítico, que denuncian cómo las normas institucionales reflejan, reproducen y legitiman las relaciones de poder desiguales. Bahri concluye que, el multilateralismo actual no ha sido capaz de liderar una agenda robusta de género, lo que obliga a buscar innovación normativa en espacios bilaterales y regionales.

Dentro de la sección dedicada al análisis comparado de los acuerdos comerciales se centra en un análisis empírico de más de cien acuerdos comerciales vigentes, donde la autora identifica un hallazgo clave: más del 20 % de estos contienen referencias explícitas a género. Aunque ese porcentaje ha crecido desde 2016, Bahri advierte que la mayoría de estas disposiciones tienen carácter no vinculante y carecen de mecanismos de implementación. Este razonamiento revela la tendencia de los Estados a incorporar lenguaje aspiracional sin asumir compromisos jurídicos firmes, lo que hace que, en palabras de la autora, “non-binding promises drafted with imprecision remain one of the most serious challenges to gender-responsive trade agreements”. El aporte de este capítulo radica en su capacidad para evidenciar la brecha entre el discurso y la práctica, un aspecto que la autora examina desde una perspectiva crítica y empírica.

A partir de una perspectiva evaluativa, la autora introduce uno de los componentes metodológicos más innovadores del libro: el Índice de Madurez (Maturity Framework), desarrollado por el International Trade Centre (ITC). Explica la estructura del índice, compuesto por tres categorías y diez dimensiones evaluativas, y presenta el cuestionario que permite clasificar los acuerdos en los niveles limitado, en desarrollo o avanzado. Este marco metodológico ofrece una herramienta rigurosa para la evaluación de sensibilidad de género en los acuerdos comerciales. Su carácter operativo y su base empírica convierten al índice en uno de los aportes más significativos del libro, no solo por su utilidad para negociadores y académicos, sino por su potencial para transformar el análisis comparado del derecho económico internacional. Desde una perspectiva epistemológica, el uso del Maturity Framework representa un avance metodológico sustantivo al integrar variables sociales, económicas y jurídicas en un instrumento de evaluación verificable.

De la misma forma, Bahri analiza acuerdos específicos como el firmado entre Brasil y Chile, el tratado entre Canadá y Panamá, los acuerdos entre la Unión Europea y Canadá, y los marcos regionales de comercio entre la ASEAN y Corea del Sur. También, dedica atención especial al Global Trade and Gender Arrangement (GTAGA), creado en 2020 y ampliado entre 2021 y 2024. La autora resalta que este instrumento constituye un modelo innovador de cooperación

plurilateral centrado en la mejora de la participación de empresas dirigidas por mujeres en el comercio internacional. La importancia de este capítulo reside en su capacidad para mostrar cómo diferentes Estados han experimentado con diversas formas de incorporación del género en los acuerdos comerciales, desde las cláusulas en los preámbulos hasta los capítulos específicos o los instrumentos complementarios. Para Bahri, la diversidad de mecanismos revela que no existe un único modelo ideal, sino un repertorio de opciones que deben adaptarse al contexto político e institucional de cada país.

Bahri examina críticamente las limitaciones de los acuerdos comerciales sensibles al género e identifica problemas recurrentes, como el uso de lenguaje permisivo, la falta de definiciones claras, la desconexión entre barreras reales y las soluciones propuestas, la ausencia de mecanismos de implementación y la tendencia a replicar modelos sin adaptación contextual. Esta crítica se alinea con perspectivas poscoloniales e interseccionales que advierten que las soluciones normativas deben considerar la diversidad de experiencias de las mujeres, evitando modelos homogéneos que reproduzcan visiones occidentales o tecnocráticas del desarrollo.

El octavo capítulo presenta la Hoja de Ruta del Pentágono, una metodología que propone cinco elementos fundamentales para negociar acuerdos comerciales con perspectiva de género. Según Bahri, esta hoja de ruta permite transformar principios abstractos en compromisos operativos mediante la identificación de áreas prioritarias, la selección de estrategias normativas innovadoras, la definición precisa de obligaciones y la creación de mecanismos efectivos de monitoreo. Este capítulo constituye el puente entre teoría y práctica, ya que ofrece herramientas claras para que los Estados, los negociadores y los organismos internacionales incorporen, de manera efectiva, el enfoque de género en el comercio.

El libro concluye con una reflexión crítica sobre la transformación necesaria en el sistema comercial internacional. Bahri sostiene que la inclusión del género no puede limitarse a un gesto simbólico, sino que debe convertirse en un pilar estructural del diseño institucional del comercio. En su conclusión, afirma que el comercio internacional solo podrá “work genuinely for all” si se diseña con políticas inclusivas, basadas en la evidencia y acompañadas de mecanismos de implementación sólidos. Este cierre se inserta en debates epistemológicos más amplios, donde la autora coincide con corrientes del feminismo crítico y del constructivismo, en la necesidad de reconfigurar la arquitectura de poder del sistema internacional, para lograr equidad material y simbólica.

En síntesis, *Trade Agreements and Women: Transcending Barriers* es una obra rigurosa, sistemática y profundamente transformadora que redefine el papel del género en el comercio internacional. Sus aportes no solo enriquecen el campo académico, sino que ofrecen herramientas prácticas para la formulación de políticas públicas, la negociación de acuerdos comerciales y la evaluación de marcos normativos. Su enfoque interdisciplinario, su solidez empírica y su innovación metodológica hacen del libro una referencia obligatoria para quienes estudian comercio internacional, desarrollo económico, equidad de género y derecho internacional. La obra deja abierta una agenda de investigación que abarca desde la medición de impactos de género en cadenas globales de valor, hasta la creación de estándares internacionales vinculantes, ofreciendo un mapa conceptual y operativo para avanzar hacia un comercio internacional verdaderamente inclusivo.

Referencia

- Bahri, A. (2023). *Trade agreements and women: Transcending barriers*. Oxford University Press.
- World Trade Organization. (2017). *Joint Declaration on Trade and Women's Economic Empowerment*. WTO.