



Lograr una inclusión significativa de las consideraciones de género en un acuerdo comercial a través de una estrategia de apalancamiento

by Milica Pandzic
August 2021



UNCTAD organized an Essay Competition on Trade and Gender Linkages among the alumni of its online courses on trade and gender. The finalists and the winner of the competition were announced during the High-Level panel: Shaping gender-responsive economies and societies: What role for trade?, hosted within the Gender and Development Forum, held from 26 to 28 September 2021, in the context of UNCTAD's fifteenth quadrennial ministerial conference, UNCTAD15.

The present essay is the winner of UNCTAD's Essay Competition on Trade and Gender Linkages.

The views expressed are those of the author and do not necessarily reflect the views of UNCTAD.

Lograr una inclusión significativa de las consideraciones de género en un acuerdo comercial a través de una estrategia de apalancamiento

Milica Pandzic¹

Introducción

Luego de una década de políticas proteccionistas, Ecuador inició un rumbo hacia la liberalización del comercio. Este proceso, que empezó en el gobierno anterior (2017-2021), ha tomado más fuerza con el nuevo gobierno (2021-2025), cuya visión es “más Ecuador en el mundo y más mundo en el Ecuador”, y que ha definido al comercio internacional como “el camino más idóneo para salir de la crisis” causada por la pandemia del COVID-19 (Secretaría General de Comunicación, 2021). Dentro de este marco, uno de los objetivos más importantes es la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE.UU., principal socio comercial del país, y cuyo primer paso se ha dado con la firma y entrada en vigencia del Protocolo del Acuerdo del Consejo de Comercio e Inversiones, más conocido como Acuerdo de Primera Fase (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2021).

Si bien el comercio internacional se convierte en una oportunidad para Ecuador en esta crisis, se debe destacar que los efectos redistributivos de la liberalización del comercio no suelen ser equitativos para todos los sectores, especialmente en el caso de las mujeres. La evidencia muestra que la apertura comercial puede profundizar o reducir las brechas de género preexistentes, dependiendo de factores como la estructura productiva y los aspectos culturales, regulatorios e institucionales de cada país (Barafani & Barral Verna, 2020).

Acompañar las políticas de comercio exterior con un enfoque de género es más importante que nunca de cara a una pandemia que, por los mismos factores

¹ La autora es máster en derecho y finanzas por la Universidad de Oxford, con estudios en ciencias sociales e humanidades de Sciences Po Paris. Investigadora de políticas públicas, excoordinadora de Facilitación de Comercio Exterior de la Vicepresidencia de la República de Ecuador y columnista semanal en Diario la Hora.

mencionados, ha afectado desproporcionadamente a las mujeres, significando graves retrocesos en los avances de la igualdad de género (CEPAL, 2020) y dejando a esta mitad de la población con mayor probabilidad de sufrir los efectos prolongados de la crisis (Zarrilli & Linoci, 2020, p. 5). Por su importancia, la reducción de las desigualdades de género se encuentra en el centro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y del concepto de reconstruir mejor o *build back better* (Mlambo-Ngcuka, 2021), que busca un direccionamiento de la política pública hacia la construcción de un contexto social de empoderamiento, sin dejar a nadie atrás, permitiendo una recuperación sostenible, resiliente ante futuras crisis, disminuyendo la vulnerabilidad individual y colectiva (Guterres, 2020).

Por tanto, no es posible pensar en una recuperación post pandemia sin abordar estas desigualdades. Y al ser un canal para esta recuperación, la apertura comercial también debe abordarlas. Sin embargo, tomando en consideración el contexto político y económico, y dado que desde el gobierno la apertura comercial parecería ser un objetivo en sí mismo, se debe reconocer tanto la renuencia de un país como Ecuador² de incluir cláusulas de género³, como el poco peso que el enfoque de género tendrá para influir, por sí mismo, en los resultados de este proceso.

De ahí la importancia de identificar oportunidades de apalancar este enfoque en elementos preexistentes y cruciales dentro de las negociaciones, que permitan avanzar, de una forma fluida, significativa e integrada, compromisos que resulten en acciones efectivas en favor de la mujer ecuatoriana. En esa línea, el presente ensayo identifica tres espacios que representan estas oportunidades: 1) En la negociación interna con los sectores clave de la economía ecuatoriana que querrán que sus intereses se vean representados en las mesas de negociaciones; 2) En el

² Además del contexto, en general los países en desarrollo suelen ser cautelosos en incluir en los tratados otras consideraciones fuera de las comerciales porque podían dar lugar a obstáculos al comercio, y porque su aplicación podría resultar onerosa en términos de costos financieros y recursos humanos (UNCTAD, 2016).

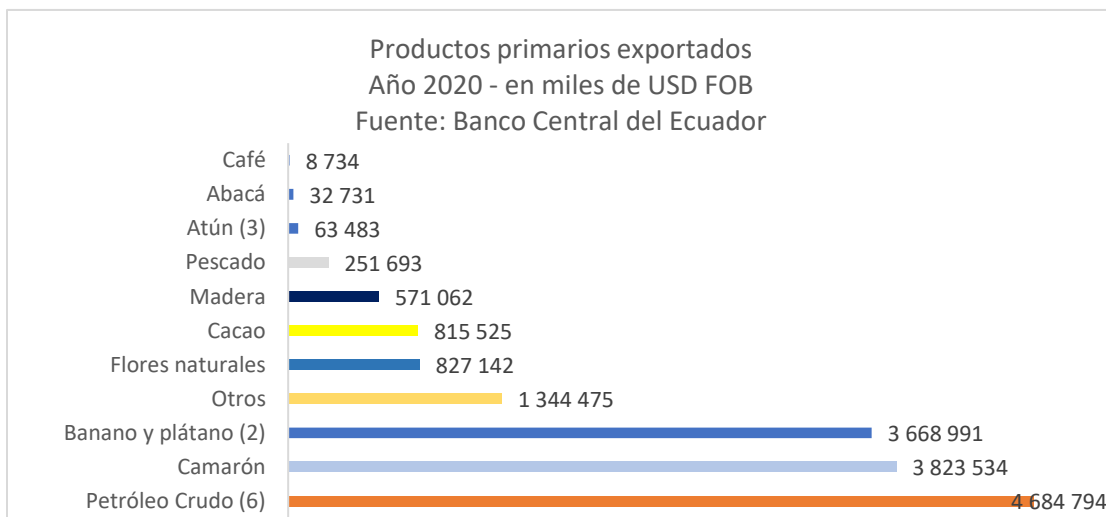
³ Existen diversos niveles en los cuales la perspectiva de género puede ser incluida en un tratado: desde una simple mención hasta la implementación y cooperación en compromisos específicos sobre género; lo ideal es apuntar a una inclusión de compromisos detallados, con mecanismos establecidos para su cumplimiento (Bensalem, 2017).

ejercicio de identificación de sectores sensibles y prioritarios para el país; 3) En la cooperación para el establecimiento de condiciones favorables para las MIPYMES.

Negociación interna con sectores clave de la economía ecuatoriana

El trabajo por la igualdad de género no puede seguir siendo responsabilidad exclusiva de los gobiernos. Una respuesta efectiva frente a este problema transversal y multidimensional requiere de esfuerzos públicos y privados, especialmente dado el notable rol que los sectores productivos tienen en el empoderamiento económico de la mujer; empoderamiento que constituye condición necesaria para una mejor redistribución de los beneficios del comercio internacional, y en general, para el desarrollo social y económico.

El proceso de negociación de un TLC representa una coyuntura única de encuentro entre el sector público y los sectores clave de la economía nacional, sobre la cual se construirán consensos sobre los intereses que serán trasladados a las mesas de negociaciones. Esta dinámica constituye una oportunidad de *quid pro quo* que le permite al sector público proponer al sector privado compromisos que fomenten la inclusión económica de las mujeres en sus propias industrias, a cambio de la representación de intereses sectoriales dentro de la negociación del TLC.



Estos sectores clave están caracterizados por su importancia en la economía nacional. Entre ellos estarán los que ya son parte importante del comercio exterior bilateral con EE.UU. En Ecuador, los sectores camaronero, pesquero, bananero, floricultor y cacaoero son ejemplos de sectores clave en el comercio exterior no petrolero⁴ (Banco Central del Ecuador, 2021). En su caso, dada la exposición preexistente al comercio internacional, se esperaría que la firma de un TLC genere para estos nuevas oportunidades⁵, por lo que los compromisos de inclusión tendrían el potencial de canalizar gran parte de estas oportunidades de forma más equitativa a favor de la mujer.

Si bien existe una amplia gama de compromisos que podrían ser propuestos, dos amplias necesidades se pueden atender a través de esta alianza: la obtención de datos segregados sectoriales, y la identificación de zonas geográficas más urgidas de transferencia tecnológica y habilidades técnicas.

En la actualidad, uno de los mayores obstáculos para entender los vínculos entre el comercio internacional y el género es la falta de datos de calidad, segregados y detallados (UNCTAD, 2017), (CEPAL, 2020)⁶. La obtención y análisis de estos datos es una tarea costosa y dados los límites de presupuesto, está fuera de las prioridades gubernamentales. No obstante, con la apertura y el apoyo de los propios sectores, junto al posible apoyo de terceros actores como la academia o la

⁴ Los productos primarios fueron los más exportados. Este grupo representó en el año 2020 más de 16 mil millones de dólares en exportaciones; mientras que el grupo de productos industrializados apenas representó un total 4 mil millones de dólares en el mismo año (Banco Central del Ecuador, 2021).

⁵ Para este ejercicio se ha tomado en consideración los sectores exportadores que, se esperaría tendrían mayores oportunidades con la firma de un TLC. La previsión de estos beneficios podría generar una mayor apertura para estas alianzas y compromisos a favor de la inclusión y empoderamiento femenino. Sin embargo, no es menos cierto que existen otros sectores que pueden ser importantes para la economía nacional, especialmente de la industria no-exportadora, cuyos intereses sean contrarios a la firma de un TLC, y con los cuales la dinámica será distinta. Es necesario encontrar los puntos a través de los cuales estos compromisos a favor de la mujer puedan apalancarse, identificando los diversos intereses sectoriales que pueden avanzar hacia la negociación.

⁶ Datos desglosados por sexo, horas trabajadas, horas de tiempo no remunerado (doméstico), datos salariales, posiciones y condiciones de trabajo, entre otros. Es posible que las industrias tengan varios reparos en este proceso por lo que será necesario navegarlos, y en general, se deberá asegurar la protección y anonimización de esta información.

cooperación internacional⁷, se podrían superar estos obstáculos -y otros referentes a problemas del Sistema Estadístico Nacional Ecuatoriano (El Comercio, 2021)-, facilitando esta tarea y permitiendo tener una imagen sectorial de la posición de la mujer, que pueda mostrar las distintas dinámicas y necesidades de cada sector.

Esta información serviría para evaluaciones *ex ante* que identifiquen los posibles efectos de la liberalización en la fuerza laboral femenina de estos sectores, lo que permitiría además preparar políticas informadas para evitar la feminización del trabajo como fuente de ventaja competitiva (UNCTAD, 2016, p. 105). Mantener esta generación de datos luego de la firma del TLC, sería un pilar fundamental para las evaluaciones *ex post* y monitoreos⁸, y más aun, serían un valioso aporte para poder profundizar el entendimiento de los vínculos entre el comercio internacional y el género.

Por otro lado, tomando en consideración la heterogeneidad de la pobreza y desigualdad que existe entre las regiones del Ecuador (Cabrera, Molina Vera, Moreno, Cuevas, & Sharman, 2016); y además, que la mayor exposición inicial al TLC la tendrán los sectores de productos primarios, que suelen producir con un uso intensivo de mano de obra, la información recopilada permitiría identificar las zonas geográficas más urgidas de transferencia tecnológica y habilidades técnicas⁹, a efectos de que los aumentos de productividad y de uso tecnológico que se den a raíz de la firma del TLC, sean también una oportunidad de crecimiento profesional para las mujeres y no se conviertan en factores que empujen a las mujeres al desempleo; proceso también conocido como la desfeminización de la mano de obra (UNCTAD, 2016, p. 103).

⁷ Ambos actores son valiosos en el aporte técnico, y para la transparencia y seguridad dentro del proceso de obtención y análisis de datos.

⁸ Contar con información sectorial, más detallada, ayudaría a desarrollar de mejor manera los componentes del Trade and Gender Toolbox, propuesto por la UNCTAD (UNCTAD, 2017).

⁹ Al hablar de proveer capacitación para que las mujeres obtengan habilidades técnicas hay que insistir en que sean capacitaciones que generen oportunidades laborales de calidad y que no se conviertan en una forma de reforzar la precariedad. Así mismo, deberían priorizarse los entrenamientos que se alejen de los estereotipos de género (Bahri, 2020).

Inclusión del factor de género en el ejercicio de identificación de sectores sensibles y prioritarios para el país

Todo proceso direccionado a la firma de un TLC tiene un ejercicio interno de identificación de productos o sectores prioritarios y sensibles. Los primeros, caracterizados por tener un fuerte potencial de crecimiento de exportaciones, al estar en ventaja comparativa; y los segundos, por estar en potencial riesgo de desaparición de la industria nacional, por estar en desventaja comparativa (Bonet Madurga, 2002).

Dentro de este análisis, agregar el factor de género, con la identificación de los sectores sensibles para las mujeres ayudaría a tener una visión más clara sobre los efectos diferenciados de la liberalización del comercio. Una ventaja para esta inclusión es la existencia de numerosos estudios que ya han avanzado en identificar los sectores económicos sensibles para las mujeres, especialmente a raíz de la pandemia.

En el caso de Ecuador, datos del año 2015 mostraban que éste era el último país de Sudamérica en porcentajes de inclusión femenina en la fuerza laboral (Marchionni, Gluzmann, Serrano, & Bustelo, 2019). Además, pre pandemia, la mujer ecuatoriana se encontraba sobrerrepresentada en los sectores más impactados por ésta: turismo (65.1%), servicios domésticos (95.4%), educación (66%) y salud (70.4%), mientras que en comercio representaba aproximadamente la mitad (49.6%) pero este sector era de los que más ocupaba a las mujeres: 21% del total de mujeres empleadas (Secretaría de Derechos Humanos, 2020). Este análisis debe ser complementado con la identificación de los sectores que se encuentren más relacionados con el comercio internacional y/o cuáles se verían más impactados, de forma positiva o negativa, por la liberalización.

Por otro lado, agregar un enfoque direccionado a impulsar a la mujer como seguidora de ventajas competitivas podría lograr un mejor balance de los efectos

redistributivos de la liberalización. Para esto, identificar los sectores de exportación donde las mujeres están liderando es un primer paso.

En el caso de Ecuador, y si bien no existen datos suficientemente completos, actualizados o segregados, una base de 2,073 empresas exportadoras registradas ante Pro Ecuador muestra 288 empresas lideradas por mujeres. Los sectores más recurrentes de estas empresas son: banano (33), servicios -en su mayoría turismo- (32), artesanías y sombreros (27), flores y plantas (21), agroindustria (17) (Subsecretaría de Promoción de Exportaciones, 2021). Los servicios de turismo y las artesanías son productos no-tradicionales de exportación, cuyo potencial sería interesante para analizar¹⁰.

Además, ambos productos están íntimamente relacionados con el turismo, que a su vez es un sector sensible para las mujeres, lo que muestra preliminarmente el gran impacto que puede tener el turismo en el empoderamiento económico de la mujer, tanto como trabajadora como empresaria. De esta misma forma, seguir profundizando en estos análisis permitirá determinar la existencia o no de otros sectores con potencial similar y la necesidad de su priorización dentro del proceso de negociación.

Esta identificación de sectores, y de los posibles efectos de la liberalización en ellos, podrá guiar la definición de las acciones específicas y que sean necesarias para evitar la profundización de brechas o para potenciar aún más la inclusión de la mujer, con énfasis en los tres campos de desigualdad de género: capacidades, acceso a recursos y seguridad (UNCTAD, 2016, pp. 83,84).

¹⁰ Esta información nos da una imagen preliminar pero para profundizar el análisis se debe ampliar la base a todas las empresas exportadoras y complementar con información detallada sobre la propiedad y el tamaño de estas empresas.

En esa línea, y de acuerdo a los resultados que arrojen estos análisis, se podría pensar en fondos de acceso y/o garantías para créditos¹¹, en capacitaciones sobre comercio internacional, en la creación de mesas sectoriales enfocadas en género y seguridad entre exportadoras y entidades de comercio exterior como la Aduana, en el patrocinio de redes de mujeres exportadoras o en incentivar la inclusión de líderes mujeres en las cámaras empresariales. Estas acciones podrían ser apoyadas por la cooperación internacional o como parte de los acuerdos de cooperación con el mismo país con el cual se está negociando el TLC.

Cooperación en el establecimiento de condiciones favorables para las MIPYMES

Las MIPYMES tienen una especial relevancia en el crecimiento comercial y económico, y para Ecuador, esto no es excepción. Por una parte, las MIPYMES constituyen el 99.5% del tejido productivo del país (INEC, 2020), y por otro, constituyen el 74% de empresas exportadoras, siendo las microempresas el grupo más representativo con el 33% de participación (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021)¹². Las MIPYMES también son importantes para el empoderamiento económico de la mujer. Aunque no existe amplia representación de las mujeres en la dirección o propiedad de las compañías, en Ecuador las mujeres lideran principalmente en el segmento de las pequeñas empresas (35.69%). Luego siguen las microempresas, las medianas y por último las grandes empresas (22.68%) (OPEV; SCVS; IPSOS; UEES, 2020).

Las iniciativas para apoyar el desarrollo y la integración comercial de las MIPYMES ha trascendido la esfera nacional y se ha trasladado a los acuerdos bilaterales y multilaterales. El mismo Acuerdo de Primera Fase suscrito entre EE.UU. y Ecuador

¹¹ Por ejemplo, se conoce que en Ecuador, las mujeres cabeza del hogar son quienes más acceden a créditos informales o “chulco”, y uno de los mayores usos de estos recursos es el financiamiento de un negocio existente o nuevo (El Comercio, 2021).

¹² Si bien las MIPYMES son mayoría entre las empresas exportadoras, solo representan el 16% del volumen exportado, lo que refleja que existen obstáculos a superar, pero a su vez un potencial de crecimiento.

consta de un apartado específico dedicado a beneficios para PYMES, en el cual se menciona específicamente la cooperación en la promoción de PYMES de propiedad de grupos menos representados como las mujeres.

Este es uno de los ejemplos más evidentes de cómo acciones destinadas a beneficiar a un sector específico, en este caso las MIPYMES, pueden beneficiar indirectamente a la mujer (UNCTAD, 2016, p. 10), y dado que es una cooperación ya existente, avanzar en acciones específicas para PYMES que sean lideradas por mujeres es un próximo paso natural, puesto que incluso “los programas para pequeñas empresas no tienen suficientemente en cuenta las necesidades y realidades locales de las mujeres empresarias” (UNCTAD, 2016, p. 8).

En este sentido, los datos siguen siendo relevantes para entender las limitaciones de las mujeres empresarias en el contexto ecuatoriano, cómo estas limitaciones están relacionadas a la participación de sus empresas en el comercio exterior, y las acciones que se puedan tomar frente a estas limitaciones. En este punto, existe una fuerte complementariedad con el análisis del apartado anterior sobre los sectores prioritarios y sensibles para las mujeres, por lo que, tanto la recopilación de datos como varios de los mecanismos que se deriven de dichos análisis serán compartidos o se reforzarán mutuamente.

Conclusiones

Para incluir de forma significativa las consideraciones de género en un acuerdo comercial es imperante reconocer las limitaciones que existen y lo poco alineados que los intereses de los actores relevantes están para destinar esfuerzos y recursos a la inclusión de las consideraciones de género durante el proceso de negociación. Por esto, la identificación de espacios importantes y ya existentes dentro del proceso de negociación, sobre los cuales se pueda apalancar el enfoque de género, es una estrategia que aportaría a una inclusión más fluida y significativa de dicho enfoque.

En este ensayo basado en el caso ecuatoriano, se han identificado tres oportunidades de apalancamiento durante el proceso de negociación de un TLC con EE.UU.. Sin embargo, hay que advertir que esto es solo el primer paso. Si bien la inclusión de consideraciones de género en los tratados bilaterales y multilaterales es una tendencia en aumento durante los últimos años (Bensalem, 2017), la gran mayoría sigue sin incluir mecanismos específicos de monitoreo, financiamiento o gobernanza¹³, los cuales son requisitos indispensables para una implementación seria y efectiva de los mecanismos que deriven de dichas consideraciones (Bahri, 2020).

También hay que advertir que los mecanismos mencionados en el presente ensayo se encuentran limitados al rol de la mujer como trabajadora, empresaria y/o exportadora, pero no se han incluido análisis o mecanismos tomando en consideración el rol de la mujer como consumidora y usuaria de servicios públicos, y de cómo estos roles se verían afectados por la liberalización del comercio. Además, existen muchos otros compromisos que podrían incluirse, tanto respecto de la inclusión de la mujer en aspectos sociales, culturales, educacionales, y de liderazgo público y privado; como en la prevención de la violencia de género¹⁴. Estos compromisos aprovecharían el espacio que representa un acuerdo comercial en ámbitos de cooperación y de compartir mejores prácticas.

¹³ Un avance respecto a la gobernanza se encuentra en los TLC entre Canadá y Chile, y Canadá e Israel, a través de los cuales se ha creado un comité bilateral de género que trabaja en conjunto las acciones sobre género. Entre las recomendaciones de mejores prácticas para el funcionamiento de este comité están: reunirse periódicamente, trabajar con instituciones de cooperación internacional, ONGs y sector privado para buscar oportunidades de colaboración y financiamiento, y el diseño y monitoreo anual de un plan de acción (Bahri, 2020).

¹⁴ Es esencial entender la transversalidad de la desigualdad de género y cómo factores como la violencia representan un obstáculo fundamental para el empoderamiento de la mujer y el consecuente desarrollo económico. Se estima que la violencia de género le cuesta a los países entre el 1.2% y el 3.7% del PIB en términos de pérdidas de productividad (Zarrilli & Linoci, 2020). En Ecuador, la estimación es del 4% del PIB tomando en consideración otros costos (Vara-Horna, 2020). Además, las mujeres “microempendedoras o que trabajan por cuenta propia son mucho más maltratadas que el resto de mujeres de la población general: las cifras indican 54% las emprendedoras contra 42,8% en general” (Pazmiño, 2021).

Si bien es claro que todavía queda mucho por hacer, una de las ventajas es que la equidad de género, y la importancia que ésta conlleva para la recuperación, son conceptos que ya se encuentran posicionados en la narrativa social, y siguen tomando fuerza. Esto a su vez ha presionado por su inclusión en la agenda política. Sin embargo, no es menos cierto que también existe un riesgo: el de usar la equidad de género como un comodín en el discurso político, dejando a medio camino las consideraciones de género con inclusiones superficiales que no se traduzcan en acciones que realmente generen un impacto en el empoderamiento femenino y en la reducción de las brechas de género. Para el caso en cuestión de este ensayo, queda en Ecuador demostrar qué tan real es su compromiso con la equidad de género ante la apertura comercial.

Referencias

- Bahri, A. (2020). *Mainstreaming Gender Considerations in Free Trade Agreements: "Building Back Better" in post COVID-19 world*. Mexico.
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Exportaciones FOB por Producto Principal*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/m2033/IEM-311-e.xlsx>
- Barafani, M., & Barral Verna, Á. (2020). *Género y comercio: una relación a distinta velocidades*. Nota técnica IDB-TB-2006, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Bensalem, H. (2017). *Gender as Included in Bilateral and Multi-Party Trade and Integration Agreements*. Geneva: CUTS International.
- Bonet Madurga, A. (2002). *Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales*. Obtenido de IDB Inter-American Development Bank: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/M%C3%A9todos-casu%C3%ADsticos-de-evaluaci%C3%B3n-de-impacto-para-negociaciones-comerciales-internacionales.pdf>
- CEPAL. (2020). *Desigualdades de género en el comercio internacional*. En *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.
- El Comercio. (18 de agosto de 2021). *Mujeres, las que más acuden al chulco para financiar sus negocios*. *El Comercio*.
- El Comercio. (03 de mayo de 2021). *Exdirector del INEC: Sin datos robustos no hay políticas de calidad*. (D. E. Comercio, Ed.) *El Comercio*.
- Guterres, A. (09 de julio de 2020). *Building back better requires transforming the development model of Latin America and the Caribbean*. Obtenido de United Nations: <https://www.un.org/en/coronavirus/building-back-better-requires-transforming-development-model-latin-america-and-caribbean>
- INEC. (2020). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2019*. Quito: INEC.

- Marchionni, M., Gluzmann, P., Serrano, J., & Bustelo, M. (2019). *Participación Laboral Femenina ¿Qué explica las brechas entre países?* Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Mlambo-Ngcuka, P. (11 de junio de 2021). *Op-ed: World leaders must put women at centre of COVID-19 recovery.* Obtenido de UN Women: <https://www.unwomen.org/en/news/stories/2021/6/op-ed-ed-leaders-must-put-women-at-centre-of-covid-19-recovery>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (12 de agosto de 2021). *Entró en vigencia el Protocolo al Acuerdo del Consejo de Comercio e Inversiones entre Ecuador y Estados Unidos.* Obtenido de Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca: <https://www.produccion.gob.ec/entro-en-vigencia-el-protocolo-al-acuerdo-del-consejo-de-comercio-e-inversiones-entre-ecuador-y-estados-unidos/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). *Exportaciones de las MIPYMES.* Quito: No publicado.
- OPEV; SCVS; IPSOS; UEES. (2020). *Perspectiva de género en los cargos directivos de las empresas ecuatorianas 2013-2018.*
- Pazmiño, L. B. (15 de agosto de 2021). *Una quiebra psicológica, financiera y social.* Obtenido de Gk.city: <https://gk.city/2021/08/15/costo-violencia-genero-mujeres-emprendedoras/>
- Secretaría de Derechos Humanos. (2020). *Ficha de Ecuador para Informe Especial No. 9: La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad de CEPAL.* Quito: Secretaría de Derechos Humanos.
- Secretaría General de Comunicación. (31 de julio de 2021). *“El comercio exterior es el camino más idóneo para salir de la crisis”: presidente Guillermo Lasso.* Obtenido de Secretaría General de Comunicación de la Presidencia: <https://www.comunicacion.gob.ec/el-comercio-exterior-es-el-camino-mas-idoneo-para-salir-de-la-crisis-presidente-guillermo-lasso/>
- Subsecretaría de Promoción de Exportaciones. (2021). *Empresas exportadoras por género.* Guayaquil: No publicado.
- UNCTAD. (2017). *Trade and Gender Toolbox.* United Nations.
- Cabrera, E., Molina Vera, A., Moreno, L., Cuevas, F., & Sharman, M. A. (2016). Análisis geográfico de la pobreza y desigualdad por consumo en Ecuador más allá del nivel provincial. En *Reporte de Pobreza por Consumo Ecuador 2006-2014.* Quito: INEC.
- UNCTAD. (2016). *Manual Didáctico del Instituto Virtual sobre Comercio y Género.* Nueva York, Ginebra: Naciones Unidas.
- Vara-Horna, A. (2020). *Los costos-país de la violencia contra las mujeres en Ecuador.* Quito: PreViMujer, GIZ.
- Zarrilli, S., & Linoci, M. (2020). *For a More Gender-equal World After Covid-19 Pandemic.* Geneva: GGPB: Geneva Global Policy Briefs.