

Las desigualdades de género y la ciencia económica. La perspectiva de la economía feminista

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
COMISIÓN SECTORIAL DE ENSEÑANZA

Alma Espino (coord.)

Verónica Amarante

Paola Azar

Alina Machado

Soledad Salvador

Victoria Tenenbaum (colab.)



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



comisión sectorial
de enseñanza



Alma Espino (coordinadora)

Verónica Amarante • Paola Azar • Alina Machado

Soledad Salvador • Victoria Tenenbaum (colaboradora)

Las desigualdades de género y la ciencia económica

La perspectiva de la economía feminista



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y DE ADMINISTRACIÓN



comisión sectorial
de enseñanza



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

Las desigualdades de género y la ciencia económica. La perspectiva de la economía feminista/
Alma Espino (coord.); Verónica Amarante, Paola Azar, Alina Machado, Soledad Salvador, Victoria
Tenenbaum

– Montevideo: Universidad de la República. Comisión Sectorial de Enseñanza, 2021. 181 p.
– (Manuales didácticos / Comisión Sectorial de Enseñanza)

ISBN: 978-9974-0-1833-4

1. ECONOMÍA FEMINISTA. 2. ECONOMÍA DEL TRABAJO.

I. Espino, Alma (coord.). II. Amarante, Verónica. III. Azar, Paola. IV. Machado,

Alina. V. Salvador, Soledad VI. Tenenbaum, Victoria (col.)

CDD: 301.412

La publicación de este libro fue realizada con el apoyo de la Comisión Sectorial de Enseñanza (CSE) de la Universidad de la República (Udelar)



Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual3.0, Alma Espino (coordinadora), Verónica Amarante, Paola Azar, Alina Machado, Soledad Salvador [2019]. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/>

Comunicación y Publicaciones, CSE, Udelar
José Enrique Rodó 1854. Montevideo CP 11200
Tels.: (+598) 2408 0912, (+598) 2408 2906
Telefax: (+598) 2409 77 20
www.cse.udelar.edu.uy
comunicacion@cse.udelar.edu.uy

ISBN: 1234567891000

Coordinación editorial: Vanesa Sanguinetti
Corrección de estilo: María Lila Ltaif
Diseño de tapa: Gabriela Pérez Caviglia
Diagramación: Levy Apolinar

Índice

PRESENTACIÓN	7
CAPÍTULO 1	
Estudios de género y feminismos.....	9
<i>Alma Espino</i>	
CAPÍTULO 2	
El género en la economía	23
<i>Alma Espino</i>	
CAPÍTULO 3	
Diferencias de género en el comportamiento económico.....	41
<i>Paola Azar</i>	
CAPÍTULO 4	
La economía del hogar y el nivel micro de análisis.....	57
<i>Alma Espino</i>	
CAPÍTULO 5	
Trabajos y tiempos: enfoques conceptuales.....	75
<i>Alma Espino</i>	
CAPÍTULO 6	
Mercado laboral, discriminación y segregación de género.....	85
<i>Alma Espino</i>	
CAPÍTULO 7	
Valorización económica del trabajo no remunerado.....	103
<i>Soledad Salvador</i>	
CAPÍTULO 8	
Género y pobreza.....	117
<i>Alma Espino y Alina Machado</i>	

CAPÍTULO 9	
Economía del cuidado: su relevancia para el análisis económico desde una perspectiva de género.....	135
<i>Alma Espino</i>	
CAPÍTULO 10	
Protección social y género.....	149
<i>Verónica Amarante</i>	
CAPÍTULO 11	
El género en el análisis macroeconómico.....	175
<i>Alma Espino</i>	
GLOSARIO.....	189

Presentación

Los estudios de economía y género provienen de una diversidad de trabajos académicos y de organizaciones de mujeres y feministas que, además de ampliar los enfoques teóricos y aportar nuevos conocimientos a partir de la investigación empírica, han constituido la base para el diseño, elaboración y puesta en práctica de políticas públicas. Esta diversidad de aportes ha dado lugar al surgimiento de una corriente conocida como *economía feminista*. Este término surge a principios de la década de los 90 y recibe un impulso central con la creación de la Asociación Internacional de Economistas Feministas en 1992 y la revista *Feminist Economics* desde 1995.

En los últimos años la economía feminista se ha ido difundiendo a través de publicaciones especializadas o de divulgación, cursos formales e informales de instituciones académicas y ONG e instituciones internacionales, entre otras.

Las iniciativas académicas han tendido a surgir y difundirse principalmente en países europeos y en América del Norte, por lo cual, además de dar cuenta de las necesidades analíticas, metodológicas y políticas de dichos contextos, están en otros idiomas y sus traducciones (no siempre disponibles) en muchos casos no se encuentran en formato electrónico accesible. Pese a los avances verificados en las teorías feministas y los estudios de género, y sus aportes a las ciencias sociales en el ámbito internacional, la ciencia económica ha permanecido —comparativamente— ajena a esta perspectiva, particularmente en Uruguay.

En este sentido ha sido un avance crucial la inclusión del curso opcional Economía y Género en la Licenciatura en Economía desde 2011 (que a partir de 2017 se incluyó en el currículo de opcionales de la Licenciatura en Administración de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración [FCEA] de la Universidad de la República [Udelar]). El desarrollo del curso ha recurrido a la relativamente escasa bibliografía en español (en el caso de la obligatoria), sobre todo traducciones de artículos para los temas de índole teórica, aunque se han difundido trabajos de investigación para la realidad nacional y latinoamericana. Lo novedoso de la materia y el hecho de pertenecer a un enfoque en construcción dan lugar a la carencia de textos que permitan conducir y enriquecer la calidad de los insumos para la enseñanza, tanto con relación a las y los estudiantes como eventualmente al personal docente, contextualizados en la realidad nacional.

La elaboración de este manual tiene la finalidad de mejorar la disponibilidad de textos y el acceso a la bibliografía y sitios de interés para la unidad curricular Economía y Género de la FCEA de la Udelar, pero esperamos que también pueda servir de guía e hilo conductor a otros cursos sobre la temática.

Las principales motivaciones que me inspiraron para embarcarme en este proyecto han sido acompañar y facilitar el proceso de enseñanza-aprendizaje en economía del estudiantado de grado con una perspectiva de género; brindar igualdad de oportunidades en el acceso a la literatura básica sobre la temática; motivar y mantener la atención de los educandos y mejorar la comunicación entre ellos y los docentes, y propiciar la autoformación docente mediante la reflexión sobre sus prácticas y sobre el estado del arte en su disciplina. La idea

además es que, lejos de ser el único recurso a utilizar, plantee interrogantes que puedan responderse a partir de lecturas específicas y permanentemente actualizadas.

Por último y muy importante: para llevar adelante este proyecto fue fundamental el generoso aporte de mis colegas y amigas Verónica Amarante, Paola Azar, Alina Machado y Soledad Salvador, que brindan sus conocimientos desde sus perspectivas de especialistas en los temas tratados. Agradezco también la colaboración para la revisión de algunos capítulos de Victoria Tenenbaum. Por su parte, en la última etapa conté con el cálido acompañamiento de María Lila Ltaif, que se ocupó de la corrección de estilo, a quien se lo agradezco.

A partir de ahora, le corresponderá al público determinar la función del Manual y evaluar su aporte.

Alma Espino
Junio de 2021

Estudios de género y feminismos

Alma Espino

Los objetivos de este capítulo apuntan desarrollar el concepto de *género* y discutir su aporte a la política y la sociedad.

¿Por qué hablamos de género?

El concepto de género ha surgido a partir de los estudios de varias disciplinas y conducido, por tanto, a diferentes usos: para referirse a las diferencias humanas, analizar la organización social de las relaciones entre hombres y mujeres, explicar la diferente distribución de cargas y beneficios sociales entre hombres y mujeres, explicar la identidad y las aspiraciones individuales de hombres y mujeres, así como la asunción de las identidades de ser mujer u hombre.

¿Cuál es la diferencia entre sexo y género?

La palabra *sexo* refiere a rasgos fisiológicos y biológicos, en cambio *género* refiere a la construcción social de las diferencias sexuales (lo femenino y lo masculino). Entonces podría decirse que, mientras el sexo se hereda, el género se adquiere mediante el aprendizaje cultural. Esta distinción abre una brecha entre lo “natural” y lo social e inaugura un nuevo camino para las reflexiones respecto a la constitución de las identidades de hombres y mujeres.

Según Marta Lamas (1999), el antecedente conceptual del término *género* es *gender*, que fue impulsado como categoría analítica en el marco del feminismo académico anglosajón de los años 70, con el objetivo político de mejorar la argumentación a favor de la igualdad entre hombres y mujeres y criticar la existencia de una esencia femenina.

Del lat. *genus*, -*ĕris*

1. m. Conjunto de seres que tienen uno o varios caracteres comunes.
2. m. Clase o tipo a que pertenecen personas o cosas. “Ese género de bromas no me gusta”.
3. m. Grupo al que pertenecen los seres humanos de cada sexo, entendido este desde un punto de vista sociocultural en lugar de exclusivamente biológico.
4. m. Tela o tejido. Géneros de algodón, de hilo, de seda.
5. m. En las artes, sobre todo en la literatura, cada una de las distintas categorías o clases en que se pueden ordenar las obras según rasgos comunes de forma y de contenido.
6. m. Gram. Categoría gramatical inherente en sustantivos y pronombres, codificada a través de la concordancia en otras clases de palabras y que en pronombres y sustantivos animados puede expresar sexo. “El género de los nombres”. (Real Academia Española)

Noun

1. Either of the two sexes (male and female), especially when considered with reference to social and cultural differences rather than biological ones. The term is also used more broadly to denote a range of identities that do not correspond to established ideas of male and female.

1.1. Members of a particular gender considered as a group.

1.2. *Mass noun*. The fact or condition of belonging to or identifying with a particular gender.

2. *Grammar* (in languages such as Latin, French, and German) each of the classes (typically masculine, feminine, common, and neuter) of nouns and pronouns distinguished by the different inflections which they have and which they require in words syntactically associated with them. Grammatical gender is only very loosely associated with natural distinctions of sex.

2.1. *mass noun*. The property (in nouns and related words) of belonging to a grammatical gender.

The word gender has been used since the 14th century as a grammatical term, referring to classes of noun designated as masculine, feminine, or neuter in some languages. The sense denoting biological sex has also been used since the 14th century, but this did not become common until the mid-20th century. Although the words gender and sex are often used interchangeably, they have slightly different connotations; sex tends to refer to biological differences, while gender more often refers to cultural and social differences and sometimes encompasses a broader range of identities than the binary of male and female.

Según Joan Scott (1986), en los años 80 las estudiosas feministas comenzaron a usar la palabra *género* por mujeres, en la búsqueda de legitimidad académica. Sin embargo, la autora define con precisión este concepto enfatizando su aspecto relacional: “el género es un elemento constitutivo de las relaciones sociales basadas en las diferencias que distinguen los sexos y el género es una forma primaria de relaciones significantes de poder” (p. 289).

Hablar de género, por lo tanto, implica incorporar una categoría que permite enriquecer la investigación académica y la enseñanza, y en consecuencia, la elaboración y diseño de las políticas públicas orientadas a mejorar la calidad de vida del conjunto de los y las integrantes de la sociedad.

Dificultades y ventajas en el empleo del término género

El uso en español de la palabra *género* implicó algunas *dificultades*, en tanto su significado tiene que ver con clase, especie o tipo al que pertenecen las cosas y también nombra a las cosas. Por su parte, en español decir *género femenino* condujo a que se usara como sinónimo de sexo femenino. Pese a estas dificultades, también ha presentado *ventajas* al ayudar a decodificar el significado que las culturas otorgan a las diferencias entre los sexos y a comprender las complejas conexiones entre varias formas de interacción humana.

- *Sexo*: conjunto de características físicas, biológicas y corporales con las que nacen las mujeres y los hombres; es naturalmente inmodificable; corresponde a una categoría individual puesto que cada persona tiene su propio sexo.
- *Género*: conjunto de características psicológicas, sociales y culturales (creencias, rasgos personales, actitudes, valores, conductas y actividades) socialmente asignadas a las mujeres y a los hombres; es histórico, se va transformando con y en el tiempo; las características adjudicadas son modificables; no es sinónimo de mujer.

El género entonces depende más de las formas en que los individuos han sido socializados y de la identidad asignada por los padres que de los datos biológicos u hormonales.

¿Cómo aprendemos lo masculino y lo femenino?

Los roles de género son los *lugares asignados a hombres y mujeres social, cultural e históricamente*. El proceso de socialización de los individuos ocurre fundamentalmente en la niñez, a partir de lo que está establecido como rol de hombre y de mujer. En ese proceso de socialización *se aprende en qué consiste lo masculino y lo femenino* y lo que la sociedad espera por lo tanto de un hombre y una mujer. Dicho de otro modo, las identidades masculinas y femeninas se construyen en buena medida a partir de las *expectativas* que se tienen hacia los individuos de uno y otro sexo, y de cómo son *tratados y percibidos*.

La construcción de género supone un conjunto de acuerdos elaborados por una comunidad determinada en un cierto momento histórico. Es un proceso activo y sutil, más tácito que explícito, que se va elaborando cotidianamente y lleva a que cada persona haga lo que se espera de ella, y cuando esto no ocurre pone en riesgo la pertenencia al grupo o la propia identidad.

La perspectiva de género permite analizar y comprender las características que definen a las mujeres y a los hombres de manera específica, así como sus semejanzas y diferencias. Esta perspectiva de género analiza las posibilidades vitales de las mujeres y los hombres; el sentido de sus vidas, sus expectativas y oportunidades, las complejas y diversas relaciones sociales que se dan entre ambos géneros, así como los conflictos institucionales y cotidianos que deben enfrentar a las maneras en que lo hacen. (Lagarde, 1996, p. 2)

El concepto de género se convirtió en una categoría de análisis de gran poder para explicar las desigualdades entre las personas. Sin embargo, es solo parte de una construcción social compleja de identidad, jerarquía y diferencia. Las relaciones de clase, de etnia y raza y de género se intersectan e influyen en todo el tejido social y están en la base de la organización social.

¿Qué son los roles de género?

Los roles de género son comportamientos aprendidos en una sociedad, comunidad o grupo social determinado, que hacen que sus miembros estén condicionados para percibir como masculinas o femeninas ciertas actividades, tareas y responsabilidades y a jerarquizarlas y valorizarlas de manera diferenciada. La constante asignación social de funciones y actividades a las mujeres y a los hombres naturaliza sus roles, condiciona sus identidades, su visión del mundo y su proyecto de vida. La naturalización de los roles y atributos de género es lo que lleva a sostener que existe una relación determinante entre el sexo de una persona, su capacidad para realizar una tarea y la valorización social que se le otorga a dicha tarea.

¿Dónde aprendemos los roles de género?

Los roles de género se aprenden en la familia, la escuela, las iglesias, a través de los medios de comunicación, e indican a los niños y niñas aquello que es deseable, permitido, vetado para su sexo. Estos patrones de conducta son reproducidos en las distintas etapas

de la vida. Si no se cumple con esos roles o se desafían saliéndose de la norma puede haber sanciones (morales, sociales, legales).

¿Los roles de género pueden cambiar?

Los roles de género no son naturales y por lo tanto no son inmutables. Se trata de asignaciones culturales, y reconocer esto es un primer paso para que se puedan transformar. Es decir, desnaturalizar la percepción que se tiene del ser varón o mujer y reconocer que sus roles y capacidades han sido socialmente construidos permite pensar de otro modo los lugares que ambos pueden ocupar en la sociedad.

¿En qué consisten los estereotipos de género?

Un estereotipo de género es una opinión o un prejuicio generalizado acerca de atributos o características que hombres y mujeres poseen o deberían poseer o de las funciones sociales que ambos desempeñan o deberían desempeñar. En base a esos estereotipos se atribuyen roles, *características* y funciones a los hombres y las mujeres, que son asumidos por ellos rígidamente; quedan «naturalizados», es decir, *vistos como producto de la naturaleza y, como tal, inherentes a cada sexo, sin posibilidad de cambios*. Los estereotipos de género reproducen las jerarquías diferentes entre hombres y mujeres.

Hombre	Mujer
• Fuerte, enérgico, valiente, no llora	• Débil, delicada, suave, emotiva
• No juega con muñecas	• Debe tener siempre en mente el casamiento y la maternidad
• Estimulado a empezar temprano la vida sexual	• El ejercicio de la sexualidad debe ser controlado
• Proveedor de la familia, debe tener sueldo más alto que su pareja	• Su sueldo es un complemento
• Debe prepararse para dirigir	• No le cabe aspirar a puestos de mando
• Profesiones: carpintero, albañil, ingeniero, piloto, gerente, contador, etc.	• Profesiones: cocinera, maestra, enfermera, vendedora, etc.

Relaciones sociales de género: uno de los pilares de la estructuración de las relaciones sociales

Estas relaciones entrañan desigualdades importantes entre los individuos de ambos sexos en muchos terrenos de la vida y en particular con respecto al poder. Las relaciones de género son jerárquicas y desiguales. *Esto lleva a discriminaciones y desigualdades en lo público y lo privado*.

Las *relaciones sociales de poder* y las distintas formas en que se expresa y manifiesta el poder, no solo en las instituciones sino también en los cuerpos y subjetividades, han centrado el debate feminista contemporáneo en la identificación de las estructuras que limitan la participación intelectual, social y política femenina.

Las *relaciones de género*, al ser construcciones sociales e históricas, cambian, pueden ser revisadas y modificadas. Las relaciones de género desiguales que predominan en las sociedades pueden ser modificadas.

Ejemplos de cambios en las relaciones de género en el mundo contemporáneo:

- *Cambios legales*: la eliminación en las leyes de la desigualdad formal entre hombres y mujeres. Desaparece en la mayoría de los países la figura del hombre como “jefe del hogar”; se elimina la prohibición del derecho al trabajo a las mujeres casadas sin autorización del marido; se adopta la prohibición legal de la discriminación basada en el sexo de las personas; derecho al divorcio; etc.
- *Acceso de las mujeres a derechos políticos*: conquista del derecho de voto y a ser elegida; ampliación del número de mujeres en cargos políticos a través del sistema de cuotas.
- *Reconocimiento de los derechos de las mujeres como derechos humanos*.

La Declaración y Plataforma de Acción de Beijing confirma que la protección y promoción de los derechos humanos es la primera responsabilidad de los gobiernos y está en el centro del trabajo de las Naciones Unidas. La Plataforma de Acción apoya la consecución de la igualdad de género en el marco de derechos humanos y formula una declaración explícita sobre la responsabilidad de los Estados de cumplir los compromisos asumidos.

La Carta de las Naciones Unidas garantiza la igualdad de derechos de mujeres y hombres. Todos los principales instrumentos internacionales en materia de derechos humanos estipulan que se debe poner fin a la discriminación por razones de sexo. Casi todos los países han ratificado la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (CEDAW). Sin embargo, en la actualidad todavía existen importantes brechas y violaciones de derechos en todas las regiones del mundo.

<http://beijing20.unwomen.org/es/in-focus/human-rights>

- *Reconocimiento de la violencia contra las mujeres como violación de los derechos humanos* (Conferencia Mundial de Derechos Humanos, Viena, 1993), *violencia sexual y doméstica como crimen*: creación de leyes punitivas, comisarías para atención a mujeres víctimas de violencia. La violencia doméstica gana visibilidad social y deja de ser “secreto del mundo privado”; visualización del acoso sexual en el ámbito laboral.
- *Reconocimiento de las desigualdades de género en el mundo del trabajo y búsqueda de cambios*: conceptos de división sexual del trabajo, igualdad de oportunidades, acciones afirmativas; inclusión de cláusulas relativas al trabajo femenino en negociaciones colectivas.
- *Inserción de mujeres en profesiones consideradas “típicamente masculinas”*. Ejemplos: ingeniería, conductoras de taxis y ómnibus, etc.
- *La desigualdad entre hombres y mujeres y las relaciones de género ganan legitimidad en la investigación científica*: proliferación de estudios e investigadoras/es dedicados al tema en distintas áreas; creación de centros de estudios de género en universidades y otras instituciones.
- *Crecimiento y proliferación de la organización de las mujeres* y su visibilidad como sujetos políticos en el ámbito internacional y de los países.

Los cambios son inmensos e importantes, sin embargo, siguen desigualdades brutales en distintos aspectos y según regiones.

¿En qué consiste el sistema de relaciones de género?

El *sistema de relaciones sociales de género* está determinado por un conjunto de instituciones formales e informales en cada sociedad y momento histórico. Este contexto institucional moldea las relaciones de los humanos entre sí. Regulan las relaciones entre hombres y mujeres (relaciones de género) y sus expectativas y aspiraciones en relación con los demás. Las instituciones, las reglas y normas formales e informales tienen un papel definitorio en las relaciones que se establecen entre el Estado, el mercado y la familia, y en esas relaciones se sustenta en gran medida el orden de género.

La construcción histórica del contexto institucional se ha basado en las necesidades, intereses y experiencia masculinos. Una propuesta de cambio institucional sensible al género, podría hacer rutinarias formas de interacción social signadas por la igualdad de género.

Instituciones formales: todos los aspectos que corresponden al ámbito del funcionamiento del Estado, incluidas las leyes, los marcos normativos y los mecanismos para la prestación de servicios que proporciona el Estado (como los servicios judiciales, los servicios de policía, la infraestructura básica, la salud y la educación).

Instituciones informales: los mecanismos, normas y procedimientos que determinan las interacciones sociales como por ejemplo, roles de género, las creencias, los valores sociales.

Feminismo y género

La propuesta de género feminista implica una redistribución de los poderes sociales y la transformación de los mecanismos de creación y reproducción de esos poderes. Ello supone contrariar el orden patriarcal¹ y criticar los aspectos nocivos, destructivos, opresivos y enajenantes que produce la organización social basada en la desigualdad, la injusticia y la jerarquización política de las personas basada en el género (Lagarde, 1996).

En todas las sociedades y contextos socioculturales existe un *orden de género*, es decir un modelo de relaciones de poder entre hombres y mujeres, de lo que se considera femenino y masculino y de control sobre lo femenino y las mujeres. Este modelo de relacionamiento construido históricamente asigna "...espacios, tiempos y actividades y se acompañan de representaciones simbólicas que condicionan el acceso de las mujeres a los recursos en un sentido amplio" (Maquieira, 2010, p. 51).

El orden de género tiene jerarquías que subordinan a las mujeres, establecen el privilegio de lo masculino y su mayor valoración. Se construye, reproduce y transforma cotidianamente en distintas dimensiones de la realidad social: dimensiones simbólicas, institucionales y subjetivas, y en las interacciones cotidianas en las prácticas sociales.

Las desigualdades de género están profundamente arraigadas en el tejido cultural y socioeconómico de la sociedad; por eso, cada campo y área sujetos a políticas, legislaciones, programas, actividades contienen una dimensión de género que debe ser considerada.

1 Ver en el glosario.

Los feminismos²

El feminismo alude a los movimientos de liberación de la mujer; al igual que otros movimientos, el o los feminismos han generado pensamiento y acción, teoría y práctica. El feminismo no es un pensamiento, propuesta o movimiento homogéneo, ni constituye un cuerpo de ideas cerrado, puesto que está atravesado por las mismas posturas políticas e ideológicas que atraviesan a toda la sociedad. La historia de los feminismos data de muchas décadas en la medida en que siempre ha expresado una lucha por derechos.

Feminismos... Derechos de las mujeres...

A partir de la Revolución francesa, ligada a la ideología igualitaria y racionalista del Iluminismo y a las nuevas condiciones de trabajo surgidas a partir de la revolución industrial, se comienza a luchar por los derechos de la mujer: se lucha por la igualdad ante la ley.

Olimpia de Gouges redactó una primera Declaración de los Derechos de la Mujer que fue presentada en la Asamblea Nacional francesa. Su defensa le costó la vida en la guillotina en 1793.



Olimpia de Gouges. Sus ideas quedaron plasmadas en la célebre Declaración de los Derechos de la Mujer y de la Ciudadana de 1791.

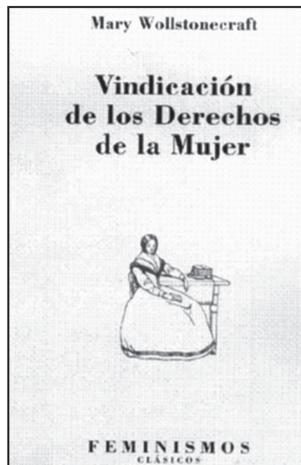
Declaración de los Derechos de la Mujer y la Ciudadana

Los “derechos naturales de la mujer están limitados por la tiranía del hombre, situación que debe ser reformada según las leyes de la naturaleza y la razón”.

Mary Wollstonecraft fue una escritora inglesa (1759-1797) y una de las iniciadoras del pensamiento feminista. En 1792 escribió la *Vindicación de los derechos de la mujer*, planteando demandas inusitadas para la época: igualdad de derechos civiles, políticos, laborales y educativos, y derecho al divorcio como libre decisión de las partes.

En el siglo XIX, Flora Tristán nació en París el 7 de abril en 1803, hija de un militar peruano. En 1833 decidió viajar a Perú para reclamar la herencia que le correspondía de su padre, pero solamente consiguió una pensión mensual. La etapa que pasó en Perú, donde asistió a la guerra civil y vio la gran diferencia entre las distintas clases sociales, fue significativa para su futuro: se convirtió en defensora declarada de los derechos y libertades

² *Diccionario de estudios de género y feminismos.* (2008). Biblos. <https://www.academica.org/tania.diz/18.pdf>



de la clase obrera y de la mujer. Vinculó las reivindicaciones de la mujer con las luchas obreras. En 1842 publicó *La unión obrera*, donde presentó el primer proyecto de una Internacional de trabajadores, y expresó: “la mujer es la proletaria del proletariado [...] hasta el más oprimido de los hombres quiere oprimir a otro ser: su mujer” (De Miguel y Romero, 2003).

El sufragismo



Partidarias del sufragismo femenino británico a principios del siglo XX

El movimiento sufragista se desarrolló entre mediados del siglo XIX y el final de la Primera Guerra Mundial. Los Estados Unidos de América e Inglaterra fueron los países donde este movimiento tuvo mayor fuerza y repercusión.

En Uruguay los modelos de participación ciudadana se consagraron en la Constitución de 1830 y en el Código Civil de 1868. La Constitución excluía a las mujeres del derecho a votar y a ser elegidas (igual que a los analfabetos, peones a sueldo y dependientes). El Código Civil las consideraba eternas menores de edad, no podían administrar sus bienes, no podían elegir su residencia y no se protegía su vida en caso de adulterio. Estar excluidas de todos los derechos provocó la reacción de algunas mujeres “emancipadas”. El voto femenino se obtuvo recién el 27 de marzo de 1938.



Simone de Beauvoir. “No se nace mujer, se llega a serlo.”

El *nuevo feminismo* recibió el aporte de *Simone de Beauvoir* (1908-1986), en *El segundo sexo* (1949), donde aboga por librar a la mujer de la cárcel en la que se ha visto encerrada. Reprueba este encarcelamiento exponiendo ejemplos históricos de represión femenina. Afirma rotundamente que el papel secundario que la mujer desempeñaba solo era justificado por la sociedad y no por la naturaleza del ser humano. Aporta datos biológicos, psicológicos, sociológicos. Todo un tratado en favor de la independencia de la mujer, uno de los pilares del existencialismo.³



Betty Friedan publicó su libro *Mística de la femineidad* (1963) en Estados Unidos. En este analizó pormenorizadamente, revisó cifras de estudios y publicaciones, entrevistó a mujeres y llegó a la conclusión de que, en Estados Unidos, tras alcanzar el logro de la emancipación femenina—el derecho al voto, el derecho a la educación, el derecho a acceder al mercado laboral—, se había producido una soterrada contrarrevolución sexual.

³ https://www.elespanol.com/cultura/libros/20160414/117238394_0.html

Las mujeres vivían para dedicarse al cuidado de los hijos, la satisfacción del esposo y las tareas domésticas. Friedan sostenía que a pesar de lo que psicólogos, expertos y publicistas aseguraban, la vida de las amas de casa de clase media estadounidense no se parecía en nada a la existencia satisfactoria que mostraban los anuncios de electrodomésticos, maquillaje o detergentes. Las mujeres se veían abocadas a contraer matrimonio y ser madres cada vez más jóvenes; desde todas las instancias se les aseguraba que la carrera de una mujer estaba en el hogar y que, si se empeñaban en ejercer alguna profesión fuera de su casa, estaban poniendo en peligro su feminidad. Lo que Friedan va a discutir es precisamente ¿qué era lo femenino? ¿Y quién decidía qué lo era y qué no? Al parecer, esa decisión no la tomaban las propias mujeres.

Feminismo y marxismo: principios del siglo XX

El encuentro entre el feminismo y el marxismo en términos históricos se relaciona con la perspectiva anticapitalista y la implantación del socialismo como forma de liberación de las mujeres. Algunas de las grandes exponentes de este encuentro de principios del siglo XX han sido Aleksandra Kolontái y Clara Zetkin, militantes políticas que partían de la idea de que el sistema capitalista conlleva la opresión de las mujeres materializada en la desigualdad económica, la falta de participación política y afectada por la doble moral burguesa, o sea que lo que está bien visto para los hombres no está permitido para las mujeres.

Aleksandra Kolontái (1872-1952) se afilió al Partido Obrero Socialdemócrata Ruso en 1899. Trabajó escribiendo artículos y organizando a las trabajadoras rusas. Tras la toma del poder con la revolución bolchevique de 1917, fue elegida para la Comisaría del Pueblo para la Asistencia Pública. Fue una de las personas que más trabajaron para conseguir los derechos y libertades de las mujeres, modificando aspectos de las leyes que las subordinaban, les negaban derecho al voto y las hacían ganar salarios menores que los de los varones y en peores condiciones laborales.



Aleksandra Kolontái

La Revolución bolchevique aprobó el divorcio y el aborto y les otorgó a las mujeres beneficios sociales en forma de salarios de maternidad, guarderías y hogares para los niños. Asimismo se desarrollaron campañas de información para dar a conocer a las mujeres sus nuevos derechos. En 1918, Kolontái fue una de las organizadoras del Primer Congreso Panruso de Mujeres Trabajadoras. De este congreso nació el Zhenotdel (Departamento de la Mujer), un organismo dedicado a promover la participación de las mujeres en la vida pública y en proyectos sociales, y de manera muy especial en la lucha contra el analfabetismo. El Zhenotdel tenía su propia revista llamada *Kommunistka* (Mujer Comunista) y Kolontái era parte de su consejo editorial. En 1923 fue nombrada embajadora de la Unión Soviética (primera mujer embajadora de la historia) en Noruega y posteriormente en Suecia y México.

Clara Zetkin (1857-1933). Dirigente comunista alemana. Muy cercana siempre al feminismo, al socialismo y al comunismo. Desde Stuttgart, Alemania, editó el periódico de mujeres socialistas *Die Gleichheit* (*Igualdad*), que se publicó entre 1892 y 1917, e intentó la reorganización de la sección femenina del partido. En 1907 colaboró en la fundación del Congreso Internacional Socialista de Mujeres y en 1910, en el contexto de otra conferencia de mujeres socialistas celebrada en Copenhague, propuso que el 8 de marzo fuese el *Día Internacional de la Mujer*.⁴

Feminismo de la llamada “tercera ola”

Esta corriente surge a partir de la necesidad de construir nuevas categorías analíticas, transformar los problemas reales en problemas teóricos y formular hipótesis. Diferentes disciplinas iniciaron en distinto grado el proceso de incorporación de los nuevos interrogantes. Este feminismo reúne por primera vez el estudio empírico, el desarrollo teórico y la práctica política retroalimentándose mutuamente. Surgen diferentes vertientes: feminismo radical y feminismo socialista.

El feminismo radical es una corriente que se originó y desarrolló en Estados Unidos en los años 60 y 70 del siglo XX. El lema “Lo personal es político” surgió en ese movimiento que cuenta entre sus principales obras *La política sexual*, de Kate Millet, y *La dialéctica del sexo*, de Shulamith Firestone. Extendió la lucha contra el patriarcado de lo económico y público a lo social y privado. Sus argumentos defendían que la opresión de la mujer comienza en su propio hogar ejercida por los padres-maridos-parejas a través de las relaciones sexuales, la capacidad reproductiva, el control del cuerpo o el trabajo doméstico gratuito.⁵

<p>Patriarcado: una institución en virtud de la cual una mitad de la población (es decir, las mujeres) se encuentra bajo el control de la otra mitad (los hombres).</p>
--

Para el *feminismo socialista* el patriarcado es un sistema de explotación de las mujeres por los hombres, quienes se apropian de trabajos y servicios producidos por las mujeres; constituye también un elemento del modo de producción: la producción y reproducción de las personas.

4 https://es.wikipedia.org/wiki/Clara_Zetkin

5 <http://www.mujiresenred.net/historia-feminismo3.html>

El patriarcado y el capitalismo establecen una alianza muy ventajosa para ambos sistemas que se entrelazan. Las mujeres, además de trabajar para el capital reproduciendo a la clase obrera, trabajan gratuitamente para los hombres. Por tanto, las mujeres de cualquier clase social sufren alguna forma de opresión y explotación, aunque de forma bien distinta y con posibilidades de superación también diferentes. La principal interrogante planteada por el feminismo socialista es *¿para quién hacen un trabajo gratuito las mujeres y dentro de qué relaciones de producción se realiza?*

Feminismos latinoamericanos

Los feminismos latinoamericanos de finales de la década de los 70 se generalizan, durante los 80, en todos los países de la región paralelamente con la expansión de un amplio y heterogéneo movimiento popular de mujeres, expresando las diferentes formas en que comenzaban a entender, conectar y actuar sobre su situación de subordinación y exclusión.

Lograron fuerte incidencia en la academia, a través de los *estudios de género* y *estudios feministas*, se nutrieron y potenciaron las estrategias feministas y la producción de conocimientos sobre la realidad de las mujeres, sus formas de inserción en la sociedad y sus formas cada vez más amplias de resistencia.

Para discutir

Lea la entrevista a Simone de Beauvoir⁶ y responda:

- ¿Cuál es su planteo cuando expresa “no se nace mujer, se hace”?
- ¿Se plantea algún cambio en sus principales ideas 25 años después de su libro *El segundo sexo*?
- ¿En qué sentido plantea la existencia de desigualdad y en particular de desigualdad económica entre hombres y mujeres?

Para incorporar lo nuevo... Buscamos en internet...

- ¿Qué sabemos del movimiento *Ni una Menos*? ¿Cuánto se relacionan los movimientos feministas jóvenes de la región con las críticas feministas a la economía?

Bibliografía

- De Miguel, A., y Romero, R. (2003). *Flora Tristán: Feminismo y socialismo. Antología*. Madrid: La Catarata.
- Gamba, S. (s/f). Feminismo: Historia y corrientes. *Mujeres en Red. El Periódico Feminista*. <http://www.mujeresenred.net/spip.php?article1397>
- Lagarde, M. (1996). El género: La perspectiva de género. En *Género y feminismo: Desarrollo humano y democracia*, España: Horas y Horas, pp. 13-38. http://catedraunescohdh.unam.mx/catedra/CONACYT/08_EducDHyMediacionEscolar/Contenidos/Biblioteca/Lecturas-Complementarias/Lagarde_Genero.pdf
- Lamas, M. (1995, junio). Usos, dificultades y posibilidades de la categoría “género”. *Revista de Estudios de Género. La Ventana*, 1. Universidad de Guadalajara, México.

6 <https://cultura colectiva.com/letras/entrevista-a-simone-de-beauvoir-25-anos-despues-de-el-segundo-sexo/>

- Lamas, M. (1999, octubre). Género, diferencias de sexo y diferencia sexual: Otro comentario al debate. *Debate Feminista*, 20(10), México, pp. 84-108.
- Lamas, M. (2006). Género: Algunas precisiones conceptuales y teóricas. En *Feminismo. transmisiones y retransmisiones*. México: Taurus.
- Maquieira, V. (2010). Mujeres, globalización y derechos humanos. En V. Maquieira (ed.), T. del Valle et al.: *Mujeres, globalización y derechos humanos*. Madrid: Cátedra.
- Scott, J. W. (1986). El género: Una categoría útil para el análisis histórico. En M. Lamas (comp.): *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*, 265-302. México: Miguel Ángel Porrúa y PUEG.

Páginas web visitadas

- https://es.wikipedia.org/wiki/Clara_Zetkin (Acceso agosto de 2018).
- <http://www.mujiresenred.net/historia-feminismo3.html> (Acceso agosto de 2018).
- https://www.elespanol.com/cultura/libros/20160414/117238394_0.html (Acceso 21 de abril de 2021).
- Diccionario de estudios de género y feminismos*. Biblos, 2008. <http://www.mujiresenred.net/spip.php?article1397> (Acceso agosto de 2018).
- Oxford dictionaries <http://www.oxforddictionaries.com/> (Acceso agosto de 2018).
- Real Academia Española <http://www.rae.es/> (Acceso agosto 2018).

El género en la economía

Alma Espino

Los objetivos de este capítulo consisten en discutir desde un enfoque de género la participación de las mujeres y sus intereses en las ciencias, y en particular, en la ciencia económica. Asimismo se discuten algunos conceptos y aspectos metodológicos clave y su sesgo androcéntrico en la teoría económica desde una perspectiva de género y feminista de la economía: el objeto de la economía, el análisis económico, el individualismo metodológico. Finalmente se presentan sintéticamente la propuesta de análisis de la economía feminista y sus principales aportes.

Ciencia, mujeres y desigualdades de género

Siete datos clave

1. Las mujeres constituyen solo un 30% de los investigadores y continúan infrarrepresentadas en la investigación en todas las regiones del mundo.

2. Solo 1 de cada 5 países ha alcanzado la paridad de género, es decir que entre el 45% y el 55% de sus investigadores son mujeres.

3. El promedio en América del Norte y Europa Occidental es del 32%; en España las investigadoras representan el 39% de total.

4. Aunque hay más mujeres estudiantes de grado en muchos contextos y existe paridad entre los estudiantes de doctorado y en las escalas bajas de los productores de la ciencia, a medida que se asciende en la carrera científica y en posiciones de liderazgo las diferencias se amplían.

5. Las barreras que dificultan que las mujeres escojan y desarrollen una carrera científica en condiciones de igualdad son de muchos tipos; entre otros están los estereotipos y prejuicios que afrontan las niñas y que tienen un impacto en sus trayectorias educativas y laborales, y por otro las mayores cargas familiares así como los sesgos de selección durante la vida laboral.

6. La igualdad de género y la inclusión de la dimensión de género en los contenidos de la investigación son una de las 5 prioridades del Espacio Europeo de Investigación.

7. Solo el 3% de los Nobel de ciencias se ha concedido a mujeres desde la creación de los galardones en 1901. (A. Lucas, C. Menéndez y A. Bardají, ISGlobal)

<http://www.lavanguardia.com/ciencia/opinion/20170210/414215473166/mujeres-ciencia-discriminacion-basada-evidencia.html>

Muchos factores han dificultado y todavía lo hacen en alguna medida el ingreso y desarrollo de carreras científicas por parte de mujeres, en condiciones de igualdad con sus pares hombres. Por un lado, se enfrentan desde niñas a los estereotipos a los que ya hicimos referencia en el primer capítulo, que tienen impacto en la elección de su campo de estudio; por otro, y no menos importante, una vez que llegan a la edad adulta tienen que lidiar con mayores cargas familiares.

Algunos colectivos, como los científicos y académicos, que reconocen como valores propios su objetividad e imparcialidad, como se verá especialmente en el campo de la economía, paradójicamente son más propensos a incurrir en sesgos de género. Ello no significa que haya una voluntad deliberada de tomar decisiones discriminatorias, pero tampoco existe una postura de alerta frente a estas o al hecho de percibir decisiones basadas en una visión androcéntrica que se considera “neutral”.⁷

Estereotipos de género: la ciencia, los científicos, las mujeres

“¿Cuál es el lugar de las mujeres en la sociedad y en relación a los hombres, los “predestinados” y/o llamados por la sociedad y tal vez la naturaleza a ser científicos? ¡Elección de compañera! Tocamos aquí un punto delicadísimo. ¿Qué cualidades han de adornar a la elegida de un hombre de ciencia? Cuestión gravísima, porque harto sabido es que los atributos morales de la esposa son decisivos para el éxito de la obra científica. Muchos ciudadanos padecen mujer, pero se la padecen ellos solos; más de la mujer del sabio, sufre, a veces, la sociedad y hasta la humanidad entera. ¡Cuántas obras importantes fueron interrumpidas por el egoísmo de la joven esposa! ¡Qué de vocaciones frustró la vanidad o el capricho femenino! ¡Cuántos profesores esclarecidos rindiéronse al peso de la coyunda matrimonial, convirtiéndose en vulgares buscadores de oro y rebajándose y esterilizándose con el acaparamiento insaciable de dignidades y prebendas!

En suma: como norma general, aconsejamos al aficionado a la ciencia buscar en la elegida de su corazón, más que belleza y caudal, adecuada psicología, esto es: sentimientos, gustos y tendencias, en cierto modo, complementarios a los suyos. No escogerá la mujer, sino su mujer, cuya mejor dote será la tierna obediencia y la plena y cordial aceptación de la idea de vida de su esposo. (Santiago Ramón y Cajal, *Los tónicos de la voluntad*, 2.^a ed. 1898. Buenos Aires, México: Espasa-Calpe, S.A.)

El acceso de las mujeres a las escuelas o a las universidades es muy reciente en términos de la historia de la humanidad y puede ubicarse a fines del siglo XIX. En las universidades norteamericanas se consiguió a mediados del siglo XIX, pero en departamentos o *colleges* segregados, aunque universidades como la de Cambridge no las admitía sin ningún tipo de restricción hasta 1947. En las universidades españolas se admitió a las mujeres tempranamente,⁸ pero una normativa surgida posteriormente exigió el permiso de la “autoridad competente” (ministro de Instrucción Pública, rector, padre o esposo) y solo se permitió el libre acceso, sin ningún tipo de restricción, a partir de 1910.

7 <http://www.lavanguardia.com/ciencia/opinion/20170210/414215473166/mujeres-ciencia-discriminacion-basada-evidencia.html> Anna Lucas, Clara Menéndez y Azucena Bardají, ISGlobal. Recuperado 19/06/2017 08:07.

8 En 1872 se matriculó la **primera alumna en España** en la Facultad de Medicina de la Universidad de Barcelona. Aunque en esos años se matriculan algunas jóvenes, no se les emite el título porque este tiene un carácter profesional y no podían ejercer. En 1882 un real orden acabó con el vacío legal y suspendió “en lo sucesivo la admisión de las Señoras a la Enseñanza Superior”. En 1888, un real orden acuerda “que las mujeres sean admitidas [...] como alumnas de enseñanza privada”. Tenían que pedir permiso al Ministerio de Instrucción Pública y conseguir que cada uno de los profesores firmara el impreso de matrícula comprometiéndose a garantizar el orden en el aula.

Las academias científicas tardaron aún más en aceptar el ingreso femenino. Marjory Stephenson y Kathleen Lonsdale fueron las primeras en ser admitidas en la Royal Society⁹ en 1945, a pesar de que esta institución tenía casi trescientos años de existencia. En 1979, Yvonne Choquet-Bruhat fue la primera mujer en entrar en la Académie de Sciences francesa, fundada en 1666. Liselotte Welskopf, en 1964, se convirtió en la primera mujer miembro de pleno derecho de la Akademie der Wissenschaften de Berlín; antes había habido mujeres miembros honoríficos o correspondientes (no de pleno derecho), como Lise Meitner en 1949, pero, aun así, desde su creación en 1700 y hasta 1964 solo diez mujeres habían conseguido tal “privilegio”. Las primeras mujeres españolas en acceder a las academias científicas nacionales fueron María Cascales (Real Academia de Farmacia, en 1987) y Margarita Salas (que leyó su discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales en 1988) (Pérez Sedeño, 2000).

Mujeres y ciencia económica

La identificación de la ciencia con la masculinidad, el distanciamiento y la dominación, y de la femineidad con la naturaleza, la subjetividad y la intuición aparece ya en el lenguaje que emplean algunos científicos del Siglo XVII para definir su trabajo. Para Henry Oldenburg uno de los primeros secretarios de la Royal Society, la finalidad de la institución era cultivar una filosofía masculina ... para ennoblecer la inteligencia del hombre con el conocimiento de verdades sólidamente fundamentadas. (Nelson, 2004, p. 41)

¿Realmente una ciencia que excluye en gran medida el talento, la visión y las capacidades de las mujeres puede ser la mejor? Especialmente en un ámbito como la investigación, que se basa en la innovación y en la generación de nuevas ideas, lo cual se estimula y fomenta en ambientes diversos y no uniformes. ¿De qué manera este desequilibrio influye en la agenda de investigación? La menor participación femenina en posiciones de liderazgo contribuye al tratamiento que reciben temas específicos de la mujer en la agenda de investigación. (Lucas, Menéndez y Bajardí, 2017)

Las mujeres y el género en la economía: perspectiva histórica

En la década de 1930 se estudió el porqué de las diferencias salariales entre hombres y mujeres y en la década de 1950, la economía neoclásica intentó comprender mejor los determinantes de la participación en la fuerza laboral. La primera respuesta para explicar la participación femenina consistió en el *efecto sustitución* (nos ocuparemos de este tema en el capítulo 6), generado por el aumento del costo de permanecer en el hogar. Estamos hablando de los mismos años en que Friedan denunciaba la subordinación de las mujeres amas de casa (ver capítulo 1).

9 La Royal Society de Londres es una comunidad que reúne a muchos de los científicos más eminentes del mundo y es la academia científica más antigua en existencia. Sus orígenes se encuentran en una “universidad invisible” de 1660 de filósofos y médicos. Hoy es la Academia Nacional de Ciencias del Reino Unido y reúne una comunidad de unos 1.600 de los científicos más eminentes del mundo.

Los estudios de Jacob Mincer (1922-2006)¹⁰ constituyeron un paso importante para la inclusión del trabajo de las mujeres en la economía ortodoxa. La incorporación en el análisis empírico de las diferencias entre hombres y mujeres tuvo en principio el objetivo de estudiar las desigualdades puramente económicas sin considerar las diferencias en las relaciones de poder.

En los años 60 surge la *nueva economía doméstica* a partir de los trabajos de Gary Becker,¹¹ temática de la cual nos ocupamos en el capítulo 4, que partía de la legitimación de la división sexual tradicional del trabajo en los hogares y la situación de dependencia económica de las mujeres. Esto tuvo fuertes implicaciones sobre los estudios del mercado laboral y sobre la organización del trabajo.

A partir de la década del 70 aparecen enfoques alternativos basados en el marco analítico marxista o institucionalista. Se trata de un movimiento organizado de crítica y respuesta a aspectos conceptuales y metodológicos de la ciencia económica por parte de las académicas feministas. Como parte de este proceso podemos ubicar el *debate sobre el trabajo doméstico*, tema al que volveremos más adelante. No obstante, no sería hasta los años 80 que se empiezan a producir teóricamente y a desarrollar trabajos empíricos con la generalización de la categoría *género*.

Entre fines de los 1960 y principios de los 1970 se desarrolla el *debate sobre el trabajo doméstico* (un enfoque marxista-feminista). En este se denunciaba la función del trabajo doméstico dentro del sistema económico como subsidio del mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo.

En los años 90 se va consolidando la corriente de pensamiento denominada *economía feminista* que desafía y critica tanto la teoría económica como la economía política (Carrasco, 2006).

El término de economía feminista surge a principios de la década de los 90 y recibe un impulso central con la creación de la Asociación Internacional de Economistas Feministas en 1992 [www.iaffe.org] y la Revista Feminist Economics en 1995. Pero los análisis económicos críticos a las diferencias entre mujeres y hombres se remontan a finales de los 60, con el surgimiento de [la llamada] “segunda ola del feminismo”. (Pérez Orozco, 2005, p. 44)

La economía feminista no es un cuerpo único de ideas, si bien reúne ciertos elementos comunes a las diferentes vertientes que la integran, al cuestionar aspectos centrales de los enfoques predominantes en la disciplina. Ese cuestionamiento parte por develar y criticar el sesgo androcéntrico de la economía y definir de manera más amplia lo económico, prestando fundamental atención a las actividades “invisibilizadas” históricamente y realizadas principalmente por las mujeres. Se propone así recuperar a las mujeres como agentes económicos y mostrar las relaciones de género como relaciones sociales de poder. Ello supone, más que incluir a las mujeres en el marco de supuestos y axiomas legitimados en la disciplina, *desafiar el orden social existente que el “mainstream” de la economía ha contribuido a “construir y legitimar sutil y cuidadosamente”* (May, 2002).

El objetivo fundamental de la economía feminista consiste en el análisis de las condiciones necesarias para asegurar la sostenibilidad de la vida, en el marco de una clara

10 <https://econ.columbia.edu/faculty/in-memoriam/jacob-mincer-1922-2006/>

11 <https://www.nobelprize.org/prizes/economics/1992/becker/auto-biography/>

apuesta a favor de la calidad de la vida de las mujeres y hombres de la colectividad. Esta definición implica un cambio radical en el análisis económico y transforma la disciplina al modificar algunos de sus supuestos básicos, generalmente androcéntricos, y pretende “construir una economía que integre y analice tanto la realidad de las mujeres como la de los hombres” (Carrasco, 1999, pp. 12-13).

Los avances en Uruguay

Pese a los avances verificados de las teorías feministas y los estudios de género, y sus aportes a las ciencias sociales en el ámbito internacional, la economía ha permanecido relativamente ajena a esta perspectiva, en particular en Uruguay.¹² La incorporación del concepto de género en el análisis económico es relativamente reciente en términos históricos en el ámbito universitario del país. Entre fines de la década de los 70 y principios de los 80, a partir de una perspectiva principalmente sociológica y en centros privados de investigación, se comienza a abordar el tema de la situación de las mujeres en el mercado laboral¹³ y aparece un cuerpo de estudios específico conocido como *estudios de la mujer*.¹⁴

Los avances en esta materia fueron bastante lentos en la Universidad de la República, pese a que ya a mediados de la década de los 80 algunas docentes e investigadoras empezaban a promover la importancia de la *cuestión de género* para mejorar el conocimiento de la realidad, en particular desde la perspectiva socioeconómica. A partir de la década de los años 90, algunos tópicos en esta temática comienzan a abordarse de manera más sistemática en el ámbito universitario, principalmente en la Facultad de Ciencias Sociales (FCS), Departamento de Sociología, especialmente en el área de Sociología de las Relaciones de Género. Más tarde se comenzaron a elaborar trabajos de investigación en el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (FCEA) en la temática del empleo y los ingresos. A partir de 2011 se instala la materia opcional Economía y Género en la Licenciatura en Economía.

12 Ver Batthyány, K. et al. (2003).

13 Ver Prates y Taglioretti (1980), Prates (1983a y b), Prates (1984), Aguirre (1988), Aguirre et al. (1987).

14 Suzana Prates, profesora grado 5 de la Facultad de Derecho, propugnaba la incorporación de un debate sobre la reorganización y fijación de políticas de investigación y docencia con relación al género, y planteaba la necesidad de discutir acerca del formato que deberían tener estos estudios. Ver Prates (1986).

• *La evolución de la segregación laboral por sexo en Uruguay (1986-1999)*. Verónica Amarante y Alma Espino. Noviembre, 2001. Instituto de Economía. Serie Documentos de Trabajo DT 3/01.

• *El aporte de las remuneraciones femeninas en los hogares y sus efectos en la distribución del ingreso*. Alma Espino. Marzo, 2003. Instituto de Economía. Serie de Documentos de Trabajo DT4/03

• *La segregación ocupacional de género y las diferencias en las remuneraciones de los asalariados privados (1990-2000)*. Verónica Amarante y Alma Espino. Setiembre, 2002. Instituto de Economía. Serie Avances de Investigación DT 05/02.

• *Resultados de la evaluación de Proimujer*. Alma Espino (coord.), Lorena Alesina, Fabiana Espíndola y Graciela Sanromán. Mayo, 2005. Instituto de Economía. Serie Documentos de Trabajo DT01/06.

• *Oferta laboral femenina en Uruguay: Evolución e implicancias 1981-2006*. Alma Espino y Martín Leites. Octubre, 2008. Instituto de Economía. Serie Documentos de Trabajo DT07/08.

• *Estudio de las tendencias cuantitativas y cualitativas de la oferta laboral*. Alma Espino, Alina Machado y Guillermo Alves. Setiembre, 2011. Instituto de Economía. Serie Documentos de Trabajo DT 6/11.

• *Economía feminista: Enfoques y propuestas*. Alma Espino. Octubre, 2010. Instituto de Economía. Serie Documentos de Trabajo DT 5/10.

• *Diferencias salariales por género y su vinculación con la segregación ocupacional y los desajustes por calificación*. Alma Espino. Diciembre, 2012. Instituto de Economía. Serie Documentos de Trabajo DT 20/12.

• *Elasticidad intertemporal y no compensada de la oferta laboral: Evidencia para el caso uruguayo*. Alma Espino, Fernando Isabella, Martín Leites y Alina Machado. Noviembre, 2012. Instituto de Economía. Serie Documentos de Trabajo DT 18/12.

• *The inter-temporal elasticity of female labor supply in Uruguay: Analysis based on pseudo-panels for different education groups and generations*. Alma Espino, Fernando Isabella, Martín Leites y Alina Machado. Instituto de Economía. Octubre, 2014. Serie Documentos de Trabajo DT 11/2014.

<http://www.iecon.ccee.edu.uy/documentos-de-trabajo>

La doctora Karina Antúnez es la ganadora del Premio L'Oréal Unesco "Por las Mujeres en la Ciencia" edición 2017

La doctora Antúnez es licenciada en Biología, Facultad de Ciencias, Udelar, y obtuvo su Maestría y Doctorado en el marco del PEDECIBA. Es nivel II del Sistema Nacional de Investigadores. Trabaja en el Departamento de Microbiología del Instituto de Investigaciones Biológicas Clemente Estable (IIBCE).¹⁵

Participó en la nueva edición del premio L'Oréal Unesco con el proyecto titulado "Avances en la investigación de la despoblación de colmenas de abejas melíferas en Uruguay: una mirada a los pesticidas". La ejecución del proyecto está apoyada por un sólido equipo de investigación integrado por investigadores formados y en formación.

En esta décima edición uruguaya del Premio L'Oréal-UNESCO "Por las Mujeres en la Ciencia" se recibieron 16 proyectos de investigadoras uruguayas de primer nivel. Para la selección se tomaron en cuenta los cuatro criterios mencionados en las bases: excelencia académica del proyecto, aporte a la solución de problemas nacionales, trayectoria de la investigadora responsable y fortaleza del grupo investigador.

El premio distingue a científicas uruguayas cuyas investigaciones contribuyan al progreso del conocimiento científico y beneficio para la sociedad. El objetivo es identificar y colaborar con la ejecución de un proyecto de un grupo de investigación cuya directora sea una mujer uruguaya, especializada en las disciplinas de Ciencias de la Vida o Ciencias de la Materia, que se destaque por su dedicación, compromiso, y aporte al desarrollo de la investigación en Uruguay.

El programa L'Oréal-UNESCO Por las mujeres en la Ciencia nace en París en 1998 y promueve la participación de la mujer en la investigación científica. En Uruguay cuenta con el apoyo de la Dirección de Innovación, Ciencia y Tecnología para el Desarrollo (DICYT) del Ministerio de Educación y Cultura.

¿De qué se ocupa la economía?

El objeto de la economía

El término *economía* tiene su raíz etimológica en la palabra griega *oikosnomia*, que significa 'gestión del hogar'. Sin embargo, las actividades que se realizan en el hogar (producción de bienes y servicios para la familia) quedan por fuera del área de interés de la ciencia económica. Y esto es así tanto para el paradigma neoclásico como para otros enfoques como el marxista. El objeto de la economía se ubica en el mercado, y la evolución del pensamiento económico —que se trata en adelante— contribuye en parte a explicar la exclusión de estas actividades del objeto de la disciplina.

A finales del siglo XVIII, la ciencia económica se convierte cada vez más en el estudio de la creación de la riqueza, centrándose exclusivamente en la producción mercantil capitalista, dejando a las otras instituciones básicas de la sociedad, especialmente a la familia, fuera del análisis económico. La mayor parte de las teorías económicas convencionales, e incluso las denominadas heterodoxas, dejan al margen las actividades realizadas históricamente por las mujeres como el trabajo doméstico y de cuidados en los hogares, relegándolas generalmente al espacio de lo "no económico". Por esta razón se dice que las mujeres son *invisibles* para la economía. Dejan de estar representadas las mujeres y, como se verá, cuando se incluyen, se legitima la discriminación existente, es decir, con un fuerte sesgo androcéntrico.

15 <https://negocios.elpais.com.uy/empresas/oreal-unesco-entregan-premio-mujeres-ciencia.html>

La economía en sus diferentes escuelas legitima o defiende una estructura dualista, universalizante y jerárquica que confiere total reconocimiento al mundo público y la economía mercantil monetarizada. La economía feminista en cambio, amplía las fronteras de la economía para incluir la no mercantil y reformula los conceptos centrales del análisis económico.¹⁶

En definitiva, la economía feminista se construye a partir de distintas perspectivas de análisis claramente identificables y las críticas se dirigen tanto a la escuela neoclásica como a la marxista. La neoclásica, al devenir en la escuela dominante en la academia pero también como fundamento de las políticas económicas, ha concentrado mayor interés, atención y desarrollo. De hecho, esta ha recibido críticas de diversas escuelas de economía, aunque los planteos de la economía feminista son diferentes.

¿Por qué feminista? ¿Por qué no neutral? Porque el feminismo desde la academia como posición teórica (y ética) es una extensión de una agenda política en la filosofía, en el análisis del discurso, en las ciencias sociales y, también, en la economía.¹⁷

Sobre el análisis económico y sus objetivos

La *economía* se define convencionalmente desde el enfoque neoclásico como el estudio de la asignación de recursos escasos al cumplimiento de fines múltiples, jerarquizados y competitivos.

La característica común de cualquier vertiente ideológica o teórica de la economía está dada por la centralidad otorgada a las actividades de mercado como objeto de estudio, es decir, limita sus esferas de interés a la producción, la distribución y el consumo mercantil. La teoría económica así como la economía política de raigambre clásica sitúan su frontera en torno al análisis mercantil.

La escuela neoclásica, continuadora de la economía política, mantuvo la definición clásica del alcance de la economía, limitándola aún más, al entender que esta tiene por objeto el estudio de la conducta humana con relación a fines y medios escasos que tienen aplicaciones alternativas; se entiende por recursos escasos aquellos que tienen precio (Lionel Robbins, 1935).¹⁸ Se afianzó así la idea de que la teoría económica es la teoría de la elección o de la decisión.

El método: centrado en la elección individual

La teoría económica se basa en los supuestos del individualismo metodológico, es decir, los individuos se suponen con conductas guiadas por el interés propio y el análisis se construye sobre el individuo. La coordinación de intencionalidades individuales se da en el mercado, donde se dan equilibrios a nivel parcial y general.

Entre los principales aspectos que critica la economía feminista están la imposibilidad de establecer comparaciones interpersonales de utilidad, las preferencias exógenas a modelos económicos e incambiables y la existencia de actores egoístas (tienen utilidades

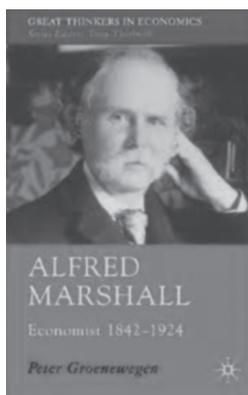
16 Sobre estas afirmaciones puede ampliarse en Amaia Pérez Orozco (2006): *Perspectivas feministas en torno a la economía: el caso de los cuidados*. http://www.gemlac.org/attachments/article/338/amaia%20perez%20orozco_2006.pdf

17 Al respecto, ver V. Esquivel (2012).

18 <http://www.eumed.net/cursecon/textos/robbins/index.htm>

independientes) en los mercados. Paula England (2002, 2003) denomina a los modelos basados en estos supuestos *separative*,¹⁹ en la medida en que en ellos se supone a los humanos como seres autónomos, herméticos a las influencias sociales, carentes de suficiente conexión emocional con otros para hacer posible la empatía. O sea, bajo estas condiciones de “separación entre elementos individuales” es que se dan por supuestas las conductas de los seres humanos en la economía o el mercado.

A través de la historia, la teoría económica se va convirtiendo en sinónimo de la teoría de la elección individual, aunque una definición más antigua de Alfred Marshall (1842-1924) pone énfasis en el estudio de las actividades de los seres humanos, las acciones no solamente individuales sino colectivas relacionadas con la obtención y el uso de requisitos materiales del bienestar. Sin embargo, para la teoría feminista, incluso esta definición ampliada deja de lado, en el análisis de las decisiones, las limitaciones físicas y sociales de los seres humanos.



La inclusión del conjunto de bienes y servicios materiales e inmateriales que satisfacen las necesidades de la vida humana debe ampliar el ámbito de lo considerado económico. La preocupación por ampliar y expandir las fronteras de lo económico tanto como los factores determinantes de las conductas humanas llevará a plantear a las feministas un conjunto de críticas y propuestas en términos metodológicos y analíticos.

Androcentrismo: “Visión del mundo basado en el punto de vista masculino”. (Real Academia Española)

Enfoque androcéntrico

La teoría neoclásica simplifica y estereotipa la naturaleza de la vida de las mujeres en sus supuestos, así como las relaciones sociales y las motivaciones económicas. Las mujeres son tratadas como esposas y madres dentro de una familia nuclear considerada una institución armoniosa; como trabajadoras, menos productivas que los hombres en el trabajo de mercado y en general, dependientes económicamente de los hombres (Carrasco, 2006).

19 Tending to cause division into constituent or individual elements. (Tiende a causar división en elementos constitutivos o individuales). <https://en.oxforddictionaries.com/definition/separative>

“El enfoque masculino, abstracto, general distanciado y no emocional, representado por el pensamiento científico se despega absolutamente de la realidad de la vida material femenina concreta particular, pasional y física a la que sitúa en un plano inferior” (Nelson, 2004, p. 43).

El llamado *sesgo androcéntrico* de la economía se relaciona con los supuestos y con las metodologías usualmente utilizadas, lo cual a su vez se relaciona con las preguntas, la información, las hipótesis planteadas y las políticas que resultan, que se caracterizan por el mismo sesgo.

El androcentrismo en la disciplina económica surge de la consideración del hombre como medida de todas las cosas, al que se le atribuye la representación del conjunto de la humanidad y que se expresa en la restricción del ámbito de estudio a los mercados y las dicotomías fundacionales acerca de lo económico/lo noeconómico, el trabajo/notrabajo, representando el primero, en ambos casos, la masculinidad. Estas representaciones de la realidad económica impiden que la teoría neoclásica esté en condiciones de dar respuesta a las preocupaciones de la economía feminista.

La norma de comportamiento es la racionalidad

La conducta racional desde el punto de vista de la teoría económica neoclásica es aquella guiada por la utilidad o el bienestar individual.

Las mujeres han sido vistas por la economía, tanto por la teoría como por las políticas, con un rol completamente diferente al de los hombres en el capitalismo. ¿Por qué puede afirmarse esto? Aunque más adelante desarrollaremos este tema con más detalle cuando, por ejemplo, estudiemos la economía de los hogares o el mercado laboral, podemos adelantar que el agente racional representativo de la economía, el *homo economicus*, está construido básicamente sobre un ideal masculino. En cambio, la caracterización de las mujeres se hará sobre la base de ciertos supuestos como, por ejemplo, que todas están casadas o lo estarán, que son económicamente dependientes de un hombre, padre o esposo, y que son o serán amas de casa y se especializarán en la reproducción. Esta dependencia puede verse, por ejemplo, en todos los enfoques de la economía laboral respecto a la decisión de ingresar al mercado de trabajo.

Las mujeres son vistas como irracionales, no porque ellas actúen en contra de las leyes de la racionalidad económica sino porque ellas no tienen permitido actuar racionalmente o porque ellas actúan en contravención de los roles que se prescriben como naturales para ellas. (Pujol, 2003, p. 33)

Estas ideas alejadas de la vida real acerca de las mujeres y su posición en la economía y la sociedad, por lo tanto, no pueden explicar las problemáticas de las mujeres en el mercado laboral como la segregación, la discriminación, los menores salarios, el desarrollo de una carrera profesional o laboral.

Racionalidad neoclásica y cuestionamiento desde el feminismo

La racionalidad en el marco de la economía neoclásica involucra algún conocimiento por parte de cada uno de los agentes económicos del conjunto de oportunidades disponibles. La información que presta ese conocimiento permitiría sopesar las alternativas y elegir aquellas que proveen mayor utilidad. La economía feminista ha cuestionado este concepto y su aplicabilidad a las diferentes actividades de la vida humana y en particular, a las actividades domésticas y de cuidados. Himmelweit (2003) señala en este sentido, que la racionalidad neoclásica —como supuesto fundamental de las conductas en el mercado— está condicionada por los resultados que se obtendrán en el futuro. Sin embargo, cuando las personas actúan en base a sentimientos u obligaciones morales, los resultados que se esperan obtener de sus acciones no son los únicos determinantes de sus decisiones y en particular, las normas sociales transmitidas por la socialización de género tienen un papel muy significativo en esas decisiones.

Dada la significación del ámbito de lo doméstico en las actividades femeninas y su relación con las decisiones sobre el trabajo remunerado —así como el resto de los supuestos que la teoría ha desarrollado para comprender e interpretar la relación entre trabajo y empleo femenino— Pujol (2003) argumentará que las mujeres serían “irracionales” para la economía neoclásica. O sea, las mujeres no podrían actuar libre y racionalmente, en tanto su ingreso al mercado laboral respondería a una conducta que contradice sus supuestos roles “naturales”. (Espino, 2010, p. 9)

El concepto de racionalidad del paradigma neoclásico ha sido también criticado por Amartya Sen (1986) en su obra *Los tontos racionales: Una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica*.

El método busca la objetividad y “neutralidad”

La ciencia económica ha vinculado estrechamente la objetividad y el criterio de verdad con las matemáticas. La calidad del método en economía se identifica básica o primariamente con el rigor matemático, y es el desarrollo de los métodos matemáticos lo que le asegura la objetividad de los resultados de la investigación. De este modo, la economía neoclásica ha pasado por un proceso de construcción como una ciencia exacta en base al uso de las matemáticas, intentando captar la interacción precisa entre las fuerzas de mercado —oferta y demanda— a través de leyes exactas sobre los sistemas sociales. “McCloskey critica con severidad a los economistas que manifiestan la ‘falsa pretensión de alcanzar la cientificidad mimetizando la física’ y ‘abandonan un problema económico por otro de carácter matemático’ para luego olvidarse de regresar al ‘departamento de economía’ (1991-12-3)” (Nelson, 2004).

La crítica feminista ha hecho hincapié en la importancia de los aportes de otras disciplinas y al uso de métodos y técnicas cualitativas de investigación.

Los enfoques más recientes (bajo el mismo paradigma) han revisado, en cierta medida, algunos de estos supuestos, incluyendo la idea de la información imperfecta, la racionalidad limitada (la información disponible, la limitación cognoscitiva de la mente individual y el tiempo disponible para tomar la decisión), la posibilidad de que las preferencias y los gustos no están dados (papel que juegan los aspectos sociales y culturales que orientan el acceso diferencial al consumo).

Por su parte, la economía institucional aportó la idea de que los procesos sociales no se rigen por leyes universales y por tanto carecen de significados universales. De ahí la importancia de ubicar el análisis feminista dentro de los contextos culturales

e históricos, incluyendo los cambios institucionales con el objetivo de explicar las desventajas que enfrentan las mujeres (Beneria, 2005, p. 47).

La tradición marxista

Si bien en la tradición marxista se aborda el tema de las relaciones sociales, el conflicto y el poder, el análisis se da en términos de grupos sin referencia a las intenciones o percepciones de los individuos particulares. De ese modo, los comportamientos se determinan por la estructura social, con poca capacidad para las opciones personales.

En el mismo sentido, los intereses de clase serían lo prioritario y determinante, ocultando de ese modo el conflicto entre personas de una misma clase social (Folbre, 1986). Los *intereses de clase*, por su parte, se definen como los intereses de los hombres de clase trabajadora suponiendo que el resto de los miembros de la familia comparten sus mismos intereses, los del *jefe de familia* (proveedor monetario). Así se minimiza o desaparece cualquier conflicto potencial entre mujeres y hombres.

También en este enfoque, el trabajo —aunque se define como la función humana por excelencia y privativa de los humanos— se asocia al que se realiza en relaciones de producción capitalistas y se desconoce de alguna forma el trabajo doméstico realizado en el hogar. En el capítulo 5 se trata este tema en detalle con relación al debate sobre la reproducción de la fuerza de trabajo y el beneficio capitalista; es decir, si la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo requiere, además del salario, de una cierta cantidad de trabajo no remunerado, entonces el valor de la fuerza de trabajo es mayor del que se considera en términos marxistas, en consecuencia, ¿de dónde exactamente se extrae la plusvalía? La dificultad obvia de contestar esta pregunta ha ayudado a indagar por otras vías: la producción mercantil capitalista no es autónoma, depende de la realización de trabajo no remunerado en los hogares; en términos marxistas se podría decir que el capitalismo explota a la unidad doméstica (Beneria, 2005).

La crítica feminista y la propuesta de análisis

En el centro de la modelación económica dominante está el carácter de agente racional, autónomo y guiado por intereses propios que hace que las elecciones optimizadoras se sometan a restricciones impuestas exógenamente. El hombre económico brota completamente formado, con preferencias completamente desarrolladas, y es totalmente activo e independiente (England, 2003), llega de repente a la madurez sin que se establezca o explícite ningún tipo de interrelación con otros individuos o con la sociedad.

Este tipo de crítica ha llevado a caracterizar al *homo economicus* como semejante “a un hongo” (Nelson, 1995, p. 135). Esto es, el entorno no tiene ningún efecto sobre él, sino que es meramente el material pasivo sobre el cual su racionalidad ha jugado. El *hombre económico* interactúa en la sociedad sin su influencia; su modo de interacción se da a través de un mercado ideal en el cual los precios constituyen la única y necesaria forma de comunicación.

Por cierto, también se aplica un estereotipo de la masculinidad en este hombre autónomo, egoísta en el mercado, que si bien no es buena descripción de las mujeres, tampoco lo es de los hombres. Debe considerarse que, como se verá más adelante, el análisis de las conductas de los individuos en el marco de la familia requirió un cuarto supuesto, el del altruismo, diferenciando así las conductas de las personas en el mercado y el hogar.

Puede decirse que el enfoque tanto de la masculinidad como de la feminidad (mujeres esposas y madres dependientes económicamente de sus maridos, especializadas en las actividades domésticas) es en realidad una abstracción necesaria para la modelización, una caricatura del comportamiento económico de los seres humanos.

En contraposición, la perspectiva de análisis feminista se basa en que el género es un principio organizador de la distribución del trabajo, la propiedad y otros valiosos recursos sociales. Las desiguales relaciones de género están sostenidas y legitimadas a través de ideas de diferencia e inequidad que expresan creencias y valores acerca de la naturaleza de *lo femenino y lo masculino*.

Se cuestiona la desvalorización social de las actividades realizadas mayoritariamente por las mujeres tales como su responsabilidad en las tareas de cuidados desde el inicio de la vida.

El primer aporte que el concepto de género realiza al análisis económico refiere a la consideración de personas con diferentes posiciones sociales y, por tanto, intereses y problemas distintos en el área económica. La consideración del concepto de género también permite incorporar la existencia de sujetos con motivaciones y racionalidades diferentes, aportando a otras críticas que han merecido las corrientes de la economía, la visualización de *agentes con cuerpo*²⁰ (y un mundo con naturaleza). Por tanto, se pone en evidencia la necesaria dependencia y responsabilidad de los seres humanos respecto de las tareas de cuidados ligadas a necesidades propias y de terceros de carácter social, físico y emocional. No puede pensarse que esto se desconoce en realidad por los economistas (como personas y/o profesionales), sino que se trata como una problemática en todo caso prosaica, ajena a las preocupaciones de la economía, que forma parte de las tareas de responsabilidad de las mujeres de manera natural (Nelson, 2004).

¿Cómo definir la economía feminista?

Una posible definición de la economía feminista es como una corriente interesada en indagar acerca de la manera en que la economía afecta a las mujeres y en cómo las mujeres en su vida (conductas derivadas de expectativas, intereses y necesidades específicas) afectan la economía. Por esta razón, una parte considerable de la literatura con este enfoque plantea cuestiones relacionadas con el cuidado y los niños²¹ (Donath, 2000; Gardiner, 1997). Como señala Folbre (1994), “... children tumble out of every category economists try to put them in” (p. 86).

Barbara Bergmann²² (1983, en Wooley, 1993) señala que lo que realmente distingue a las economistas feministas es su punto de vista respecto a que la presente asignación de tareas (en el hogar y el mercado) en la economía basada en el sexo es injusta y debería ser abolida (p. 25). Por supuesto que esta afirmación, si bien es compatible,

20 La noción de cuerpo es central en la teoría y la práctica feminista. Magdalena León (2001) se refiere, por ejemplo, al analizar la noción de *poder sobre*, como aquel “que ha controlado los cuerpos (de las mujeres), la sexualidad, la capacidad de movimiento, los bienes materiales, la participación en el mundo público. Ese poder que se refleja en el abuso físico, en la violación sin castigo, en el abandono y las decisiones no consensuales que afectan a la familia”.

21 “Feminist economists are increasingly interested in the way the economy provides or in many cases fails to provide, resources for the care of children” (Bergmann, 1990, p. 73).

22 https://en.wikipedia.org/wiki/Barbara_Bergmann

parece insuficiente para el desarrollo observado en el pensamiento de las distintas autoras feministas en las últimas décadas.

Donath (2000), por ejemplo, aunque también participa de los planteos anteriores, define el sentido de la economía feminista de una manera más amplia, señalando que su objetivo es estudiar la *otra economía*. En la medida que las preocupaciones desde este enfoque se orientan a la producción y mantenimiento de la vida humana como un fin en sí mismo, se estaría apuntado a otra economía diferente de lo que establece la disciplina de manera convencional: "... the study of the other economy and its relationship to the market economy could form the basis of a distinctively feminist economics" (ob. cit., p. 115).

La *otra economía*: "In my view, the feminist economics project is concerned with describing and analyzing the other economy, both in its own right, and as it interacts with the market economy" (ob. cit., p. 117).

¿Dos economías interrelacionadas?

¿Una economía con dos componentes?

Según Gaspar y Van Staveren (2003), la libertad, la justicia y el cuidado son tres esferas que deben tenerse en cuenta al evaluar la vida económica y, aunque tienen su propia especificidad, no son independientes entre sí, sino que se hallan en continua interacción. La inclusión del cuidado o los cuidados, como se verá, introduce una discusión más amplia sobre los objetivos de la economía y el funcionamiento económico que la relativa a la responsabilidad asignada a las mujeres sobre el cuidado de las personas dependientes y posible fuente de desigualdades. En esta discusión se incorpora la dependencia relativa de todos los seres humanos respecto a la sostenibilidad de la vida y el bienestar personal y colectivo y por tanto los cuidados en el sentido de proteger a alguien y proporcionarle lo que esa persona necesita tanto a través de servicios como de bienes materiales e inmateriales.

Si bien el conjunto de los argumentos planteados pueden verse incluso como complementarios, un componente del mayor peso en la economía feminista pasa por comprender el proceso de la reproducción material e inmaterial de la vida y la sociedad. Por su parte, el énfasis en incluir las relaciones de poder y desigualdad en el análisis económico requiere un esfuerzo de reconceptualización de la disciplina y un nuevo marco para la crítica, consciente de la naturaleza ideológica de todo discurso económico y explícitamente conducido por valores (May, 2002).

Propuesta de la economía feminista

La economía feminista en su propuesta cuestiona jerarquías, autoridades, normas, tradiciones, convenciones y prácticas científicas corrientes, que mantienen el statu quo tanto en la sociedad como en la comunidad científica. Se trata de una corriente que busca definirse por otras preocupaciones e intereses: el estudio de cómo los seres humanos interactuando entre sí y con el ambiente se abastecen para su propia supervivencia y bienestar (Nelson, 1995). Se trata de una forma distinta —desde una perspectiva diferente— de analizar la realidad socioeconómica, que integra las relaciones de género.

Muchas economistas feministas optan por extender la economía neoclásica para incorporar nuevas preguntas, resultados y metodologías que usualmente no se aceptan

en ese marco. La agenda para la economía neoclásica feminista considera, según Wooley (1993), los puntos siguientes: I) documentar las diferencias en el bienestar de hombres y mujeres, II) abogar por políticas que promuevan la equidad y III) realizar investigaciones libres de sesgo androcéntrico.

No obstante, tal como señala Cristina Carrasco (2006), la economía feminista no es un intento de ampliar los métodos y teorías existentes para incluir a las mujeres, no consiste, como ha afirmado Sandra Harding, en la idea de “agregue mujeres y mezcle”,²³ o sea, no se trata solamente de “preguntas de mujeres”. Se trata de lograr un cambio radical en el análisis económico que pueda transformar la propia disciplina y permita construir una economía que integre y analice la realidad de mujeres y hombres, teniendo como principio básico la satisfacción de las necesidades humanas.²⁴ Por tanto, Amaia Pérez Orozco, por ejemplo, ha señalado que la economía feminista —si es economía feminista— proporciona un profundo cuestionamiento del discurso neoclásico: “las críticas a las corrientes androcéntricas y el consiguiente intento de proporcionar contrapuestas constituyen el eje definitorio de la economía feminista” (Pérez Orozco, 2005, p. 20).

Reivindica la necesidad de superar las falsas fronteras impuestas a nivel teórico

Para Antonella Picchio (2005), la economía feminista representa la posibilidad de “...un paradigma alternativo como única manera apropiada de abordar conjuntamente el proceso de producción de mercancías y el de reproducción social de la población; condiciones de vida y condiciones de producción, instituciones fundamentales (familia, Estado y mercado), la economía monetarizada y la que no lo está [...], entonces podemos comenzar a analizar la cuestión de las desigualdades entre hombres y mujeres, visible en sus dimensiones macroscópicas precisamente en el punto de conexión entre condiciones de vida y condiciones de trabajo” (p. 31).

El método

No hay un método propio sino *aplicaciones feministas de distintos métodos*; desde la economía feminista se propone el pluralismo metodológico y la investigación interdisciplinaria. Más que descartar el método matemático, se enfatiza el uso de un rango más amplio de herramientas para estudiar un campo también más amplio de lo que se entiende por economía.

23 Esta expresión hace referencia a dos autoras: Harding (1986/1996), que califica la incorporación de los temas de género a las ciencias como “añada mujeres”, y Hewitson (1999), que complementa como “añada mujeres y mezcle”. (Normalmente se cita a Harding como la autora de la expresión completa; Pérez (2005) ha aclarado que la frase tiene una coautoría.)

24 Respecto a este punto de vista puede verse: Nelson (1995); Picchio (1999, 2005); Pérez Orozco (2005).

En síntesis: algunas aportaciones feministas básicas

- Desarmar las construcciones sociales de género que asocian a las mujeres únicamente con la sensibilidad, la intuición, la conexión con la naturaleza (y con los demás), el hogar y la sumisión; y a los varones con el rigor lógico, la objetividad, el mercado, la esfera pública y el poder.
- La sostenibilidad de la vida y su calidad son el objetivo último de la economía, lo que requiere cambios profundos en la organización social del trabajo de mercado en toda su magnitud.
- Las prioridades de la actividad económica deben centrarse en la defensa de la calidad de la vida frente a la supremacía otorgada a la consecución del beneficio económico por encima del bienestar humano, es decir, trascender la búsqueda del lucro económico como el objetivo principal de la actividad económica.
- Superar la centralidad concedida a las relaciones de mercado.
- Devolver al concepto de trabajo su carácter de actividad humana dentro y fuera del mercado.
- Replanteamiento de la importancia de las estadísticas desagregadas por sexo y desarrollo de nuevas estadísticas de acuerdo a los nuevos marcos analíticos.
- Desvelar las características internas y el papel de la unidad doméstica.
- Ampliar el concepto de riqueza generada y la forma de calcularla en la contabilidad nacional.
- Considerar en la elaboración y diseño de las políticas públicas la necesidad de reconciliar el cuidado de las personas y el trabajo de mercado.

Para reflexionar y discutir

En los videos que se refieren abajo se exponen visiones sobre feminismos y economía por parte de Nancy Fraser (estadounidense) y Amaia Pérez Orozco (española). Se sugieren para ilustrar sobre diferentes perspectivas y feminismos y reflexionar al respecto.

<https://www.youtube.com/watch?v=BILwkPcmYuI> (Nancy Fraser)

https://www.youtube.com/watch?v=vFw_Po0bVcQ (Amaia Pérez Orozco)

Bibliografía

- Aguirre, R. (1988). *La presencia de las mujeres uruguayas en el mercado de trabajo urbano: Cambios y problemas*. Montevideo: CIEDUR.
- Aguirre, R., Rostagnol, S., y Torres, C. (1987). *Mujeres y relaciones informales de trabajo*. Documento de trabajo 41. Montevideo: CIEDUR.
- Batthyány, K., et al. (2003). *Los estudios de género en la Universidad de la República*. Red Temática Estudios de Género, Udelar.
- Benería, L. (2005). *Género, desarrollo y globalización*. Barcelona: Hacer.
- Bergmann, B. R. (1990). Feminism and Economics. *Women's Studies Quarterly*, 18(3-4), 68-74.
- Carrasco, C. (1999). *Mujeres y economía, nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*. España: Icaria.
- Carrasco, C. (2006). *La economía feminista: Una apuesta por otra economía*. Recuperado de <http://obela.org/system/files/CarrascoC.pdf>
- Donath, S. (2000). The Other Economy: A Suggestion for a Distinctively Feminist Economics. *Feminist Economics*, 1(6), pp. 115-123.

- England, P. (1993). The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions. En M. A. Ferber y J. A. Nelson (eds.), *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 37-53.
- England, P. (2002). The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions. en N. Woolsey Biggart (ed.), *Readings in Economic Sociology*, pp. 154-168, Malden, MA: Blackwell Publishers.
- England, P. (2003). Separative and soluble selves: Dichotomous thinking in economics. En M. A. Ferber y J. A. Nelson (eds.), *Feminist Economics Today: Beyond Economic man*. Chicago: University of Chicago Press.
- Espino, A. (2010, octubre). *Economía feminista: Enfoques y propuestas*. Serie Documentos de Trabajo DT 5/10. Instituto de Economía.
- Esquivel, V. (2012). Introducción: Hacer economía feminista desde América Latina. En *La economía feminista desde América Latina Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*. Santo Domingo: ONU Mujeres.
- Folbre, N. (1986). Hearts and Spades: Paradigms of Household Economics. *World Development*, 14, pp. 245-255.
- Folbre, N. (1994). *Who Pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraint*. Londres: Routledge.
- Gardiner, J. (1997). *Gender, Care and Economics*. Londres: MacMillan.
- Gaspar, D., y Staveren, I. (2003). Development as freedom – and as what else? *Feminist Economics*, 2-3(9), pp. 137-161.
- Himmelweit, S. (2002). Making Visible the Hidden Economy: The Case for Gender-Impact Analysis of Economic Policy. *Feminist Economics*, 8(1), pp. 49-70. Londres: Routledge, Taylor & Francis Group.
- León, M. (2001). El empoderamiento de las mujeres: Encuentro del primer y tercer mundos en los estudios de género. *La Ventana*, 13. Conferencia presentada en el Primer Encuentro “Género y democracia en las universidades e instituciones de educación superior de América Latina y el Caribe”. Guadalajara.
- Lucas, A., Menéndez, C., y Bardají, A. (2017, febrero 10). Mujeres y Ciencia: ¿Discriminación basada en la evidencia? *La Vanguardia*. Recuperado de <http://www.lavanguardia.com/ciencia/opinion/20170210/414215473166/mujeres-ciencia-discriminacion-basada-evidencia.html>
- May, A. M. (2002, noviembre-diciembre). The Feminist Challenge to Economics. *Challenge*, 45(6), pp. 45-69.
- Nelson, J. A. (1995, primavera). Feminism and Economics. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), pp. 131-148.
- Nelson, J. A. (1995, primavera). *Feminismo y economía* (Traducido por J. A. Nelson y H. Ocampo Delahay del artículo publicado en *Journal of Economic Perspectives*, 9(2)).
- Nelson, J. A. (2004). ¿Estudio de la elección o estudio del abastecimiento? El género y la definición de economía. En M. Ferber y J. Nelson (eds.), *Más allá del hombre económico: Economía y teoría feminista*. Madrid: Ediciones Cátedra, Universitat de Valencia, Instituto de la Mujer.
- Nelson, J. A. (2009, octubre 15). Rationality and Humanity: A View from Feminist Economics. *Occasion: Interdisciplinary Studies in the Humanities* 1(1). Recuperado de <https://arcade.stanford.edu/occasion/rationality-and-humanity-view-feminist-economics>
- Pérez Orozco, A. (2005, enero-junio). Economía del género y economía feminista ¿Conciliación o ruptura? *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, 10(24). Caracas.
- Pérez Orozco, A. (2006). *¿Hacia una economía feminista de la sospecha?* <http://obela.org/system/files/PerezAmaia1.pdf>
- Pérez Sedeño, E. (2000). ¿El poder de una ilusión? Ciencia, género y feminismo. En M. T. López de la Vieja (ed.), *Feminismo: Del pasado al presente*. Ediciones Universidad de Salamanca. Recuperado de <https://www.oei.es/historico/salactsi/sedeno2.htm>
- Picchio, A. (1992). *Social Reproduction: The Political Economy of the Labour Market*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Picchio, A. (1996). *The Analytical and Political Visibility of the work of Social Reproduction*. Background Papers, Human Development Report 1995, UNDP, USA.
- Picchio, A. (1999). Visibilidad analítica y política del trabajo de reproducción social. En C. Carrasco (ed.), *Mujeres y economía*. Barcelona: Icaria.
- Picchio, A. (2001). Un enfoque macroeconómico “ampliado” de las condiciones de vida. En C. Carrasco (ed.), *Tiempos, trabajos y género*. Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona.
- Picchio, A. (ed.) (2003). *Unpaid Work and the Economy*. Londres: Routledge.
- Picchio, A. (2005). La economía política y la investigación sobre las condiciones de vida. En Cairó y Mayordomo (comp.), *Por una economía sobre la vida*. Barcelona: Icaria.

- Prates, S. (1983a). Cuando el sector informal organiza el trabajo formal: Las trabajadoras domiciliarias en la manufactura del calzado en Uruguay. Documento de trabajo 050. (Trabajo presentado en el seminario Criação do Emprego e Renda na Economia Informal Urbana de America Latina, Recife, setiembre). Montevideo: CIESU.
- Prates, S. (1983b). *La mujer en el sector informal: El caso de las trabajadoras domiciliarias en la manufactura del calzado*. Documento de trabajo 055. (Trabajo presentado en el Seminario Técnico Regional sobre Mujeres y Familias de los Estratos Populares Urbanos en América Latina, Santiago, noviembre/diciembre). Montevideo: CIESU.
- Prates, S. (1984). El trabajo de la mujer en una época de crisis (o cuando se pierde ganando). En N. Filgueira (ed.), *La mujer en el Uruguay: Ayer y hoy*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Prates, S. (1986). Los estudios de la mujer: Un desafío para la política universitaria de investigación y docencia. *Revista de Ciencias Sociales*, 1.
- Prates, S., y Taglioretti, G. (1980). Participación de la mujer en el mercado de trabajo uruguayo: Características básicas y evolución reciente. *Cuadernos del CIESU*, 027. Montevideo: CIESU.
- Pujol, M. (2003). Into the margin. En D. K. Barker y E. Kuiper (eds.), *Towards a feminist philosophy of economics*, pp. 21-37. Londres y Nueva York: Routledge.
- Woolley, F. R. (1993). The feminist challenge to neoclassical economics. *Cambridge Journal of Economics*, 17, pp. 485-500.

Páginas web visitadas

- <http://www.lavanguardia.com/ciencia/opinion/20170210/414215473166/mujeres-ciencia-discriminacion-basada-evidencia.html>
- <http://www.lavanguardia.com/ciencia/opinion/20170210/414215473166/mujeres-ciencia-discriminacion-basada-evidencia.html> Anna Lucas, Clara Menéndez y Azucena Bardají, ISGlobal. Actualizado a 19/06/2017 08:07
- <http://www.lavanguardia.com/ciencia/opinion/20170210/414215473166/mujeres-ciencia-discriminacion-basada-evidencia.html> Anna Lucas, Clara Menéndez y Azucena Bardají, ISGlobal. Actualizado a 19/06/2017 08:07
- <http://www.lavanguardia.com/ciencia/opinion/20170210/414215473166/mujeres-ciencia-discriminacion-basada-evidencia.html> Anna Lucas, Clara Menéndez y Azucena Bardají, ISGlobal. Actualizado a 19/06/2017 08:07
- <https://econ.columbia.edu/faculty/in-memoriam/jacob-mincer-1922-2006/>
- <https://www.nobelprize.org/prizes/economics/1992/becker/auto-biography/>
- <http://www.iecon.ccee.edu.uy/documentos-de-trabajo>
- <http://negocios.elpais.com.uy/empresas/oreal-unesco-entregan-premio-mujeres-ciencia.html>
- <http://www.eumed.net/cursecon/textos/robbins/index.htm>
- <https://en.oxforddictionaries.com/definition/separative>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Barbara_Bergmann

Diferencias de género en el comportamiento económico²⁵

Paola Azar

Este capítulo tiene por objetivo presentar argumentos derivados de la aplicación de métodos *experimentales* para analizar diferencias de comportamientos económicos entre hombres y mujeres, que brindan insumos para contribuir a reflexionar y encontrar respuestas a las siguientes interrogantes: ¿Hombres y mujeres se comportan de diferente manera ante situaciones similares? ¿Esas diferencias pueden asociarse a los resultados económicos que obtienen? A lo largo del capítulo se brindan elementos para ir elaborando las respuestas a estas preguntas.

Punto de partida: necesidades, intereses y motivaciones de hombres y mujeres

El supuesto del *hombre económico racional* de la teoría económica neoclásica es un componente básico para el funcionamiento de modelos teóricos, en el que se maximiza la producción, se minimizan los costos y se obtiene una distribución eficiente de los recursos. Desde esta perspectiva, el comportamiento basado en el altruismo, la empatía, el afecto, la búsqueda del arte y la belleza, la reciprocidad, la solidaridad y el cuidado del prójimo quedaría excluido de las motivaciones para la acción humana en la arena económica (Ferber y Nelson, 1993).

La economía feminista, junto a otras muchas corrientes críticas, ha realizado esfuerzos por revisar los modelos neoclásicos para incorporar incentivos y comportamientos que no se ajustan a la racionalidad económica que ellos suponen. Entre otros aspectos, ha destacado que las diferencias en el vínculo tradicional de hombres y mujeres con el mercado tienen consecuencias en la libertad de unos y otras para moverse en el terreno económico, en las opciones de que disponen; en su autonomía y su independencia. No es extraño, pues, que las necesidades, intereses y motivaciones de hombres y mujeres sean también diferentes y los lleven a tener preferencias y realizar elecciones distintas, incluso ante idénticas situaciones.

25 Este capítulo está basado en las siguientes publicaciones: Bertrand (2011); Eswaran (2014); Nelson (2012).

En el análisis de los factores que pueden diferir en el comportamiento económico de las personas, son clave los avances de la literatura en economía experimental y de comportamiento. La economía experimental se centra en el estudio del comportamiento económico (y social) en base a la observación de interacciones entre personas en condiciones controladas (espacios de laboratorio, pruebas aleatorias controladas, experimentos de campo). La economía del comportamiento estudia la toma de decisiones y las motivaciones individuales y se encuentra cercana a la psicología. Algunas referencias seminales: Vernon Smith y Daniel Kahneman (Premio Nobel de Economía 2002) (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/presentation-speech.html) y Robert Thales (Premio Nobel de Economía 2017) (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/presentation-speech.html).

Durante las últimas décadas, una rica línea de investigación ha buscado determinar en qué medida comportamientos guiados por atributos psicológicos o biológicos propios del sexo o de actitudes de género aprendidas pueden explicar las diferencias en los resultados económicos que obtienen hombres y mujeres. Este capítulo se propone brindar insumos para conocer las maneras en que se han analizado estos comportamientos, en cuáles se ha hecho foco y qué tan robusta es la evidencia obtenida.

Los comportamientos y los resultados económicos: las herramientas de análisis

¿Qué son los experimentos en la investigación económica?

Los experimentos constituyen una de las herramientas clave para estudiar el comportamiento económico. Se realizan en un contexto controlado, donde un grupo de participantes reciben instrucciones que explican el entorno de la toma de decisiones, el tipo de interacción que se puede o no tener con el resto de los participantes y donde las acciones se observan, se graban y analizan. Algunos experimentos se basan únicamente en elecciones hipotéticas, otros involucran pequeñas apuestas a favor de una opción u otra. En la mayoría de los casos, se trabaja con grupos de estudiantes universitarios.

El sustrato teórico para el diseño y la definición de las reglas de decisión de los experimentos proviene de la teoría de juegos. (Artículo sugerido para revisar: Hoffman, E., McCabe, K. y Smith, V. 2008. Reciprocity in Ultimatum and Dictator Games: An Introduction. *Handbook of Experimental Economics Results*, 1: 411-416)

En los abordajes sobre género, el esquema básico consiste en convocar a hombres y mujeres a instancias de “laboratorio” y colocarlos en situaciones de juego sobre materias que no son el foco del problema en análisis y a las que, deliberadamente, se les van introduciendo modificaciones. A partir de las reacciones obtenidas, las investigaciones procuran identificar diferencias de género en diversos tipos de comportamientos que tienen lugar en el supuesto de idénticas circunstancias externas.

El argumento principal que guía estos experimentos es que en la vida real la discriminación, el tiempo dedicado a la profesión, la crianza de hijos/as pueden ser motivos

de peso que lleven a hombres y mujeres a realizar elecciones diferentes. Pero si aún se encontraran diferencias en entornos específicamente diseñados para igualar las condiciones y donde la discriminación, el tiempo y tipo de empleo no tienen capacidad explicativa, entonces hombres y mujeres podrían obtener resultados diferentes, debido a la manera particular en que toman decisiones.

La realización de experimentos cuenta con una serie de ventajas para la investigación: se controlan las condiciones de contexto; el diseño es replicable; se establece un diálogo directo con la teoría; se pueden introducir cambios en las variables del entorno de modo que sea posible aislar causalidades.

Sin embargo, existen poderosas limitaciones:

- es difícil generalizar las conclusiones; los comportamientos observados pueden estar afectados por el hecho de saber que se está participando de un experimento;
- puede no haber incentivos suficientes para apearse a las reglas del juego.

Las conclusiones acerca del comportamiento diferencial de hombres y mujeres surgen también de análisis a mayor escala, como la aplicación de encuestas o la realización de estudios de caso o experimentos de campo.

¿Qué aspectos se han analizado mediante experimentos?

¿Existen diferencias sistemáticas en la reacción de hombres y mujeres frente a la competencia?

La respuesta a esta pregunta ha dado lugar a una amplia gama de investigaciones. No es para menos: una respuesta afirmativa puede tener implicancias muy importantes para el acceso a los recursos y las brechas de género en los ingresos. Si las mujeres no se sienten cómodas en entornos competitivos, podrían estar subrepresentadas entre quienes desempeñan tareas sometidas a una alta presión, con independencia de su verdadera capacidad para realizarlas. O por ejemplo, podrían tener un desempeño peor que sus pares varones en procesos de selección de personal basados en pruebas competitivas, más allá de su idoneidad para ocupar el puesto ofrecido.

Tres trabajos de investigación

Gneezy, Niederle y Rustichini (2003) reúnen a un grupo de mujeres y varones estudiantes en una universidad técnica de Israel y les proponen una serie de desafíos. En uno de ellos, cada estudiante debe resolver en un tiempo máximo de 15 minutos la mayor cantidad posible de acertijos matemáticos trabajando en solitario frente a la computadora. La compensación monetaria que obtienen queda determinada por el resultado de cada participante. En el segundo, se forman grupos mixtos, y aunque cada participante trabaja en solitario frente a la computadora, solo obtendrá recompensa quien resuelva la mayor cantidad de acertijos dentro del grupo en el lapso de 15 minutos. No se prevé comunicar quién ha ganado ni cuál ha sido el desempeño de los participantes. Finalmente, en el tercer desafío se reitera el esquema anterior, pero esta vez los participantes se dividen en grupos de acuerdo a su sexo.

En cuanto a los resultados, la primera prueba no arroja diferencias significativas en el desempeño de mujeres y varones. En la segunda, en un entorno de competencia en grupos mixtos, mejora sensiblemente el desempeño promedio de los varones, mientras que el de las mujeres se mantiene. En el tercer desafío, los hombres mantienen el desempeño alcanzado en la primera prueba, en cambio las mujeres presentan una tasa de resolución de acertijos significativamente mejor.

Niederle y Vesterlund (2007) vuelven a trabajar con estudiantes universitarios. En este caso, se propone el primer y segundo desafío reseñados en el experimento anterior y se solicita a quienes participan que definan qué tipo de entorno (no competitivo o competitivo) prefieren para la tercera prueba. La investigación muestra que más del doble de hombres que mujeres eligió la competencia. Las autoras destacan que demasiadas mujeres que habían tenido un desempeño muy alto en un marco de competencia preferían un entorno no competitivo. A la inversa, demasiados varones que habían tenido un desempeño pobre en competencia elegían ese esquema.

Niederle y Yestrumskas (2008) convocan nuevamente a estudiantes universitarios (varones y mujeres) y les proponen entornos de competencia diferentes, pautados por la dificultad creciente de las tareas y por la evaluación de su desempeño en cada etapa. Las investigadoras muestran que mujeres y hombres que se desempeñan igual en las diferentes etapas reaccionan de manera diferente cuando se les da la opción de encarar tareas que son más difíciles: las mujeres evitan los desafíos, mientras que los hombres se ven atraídos por ellos.

¿Qué tipo de conclusión surge de estos estudios?

Los análisis parten del supuesto de que hombres y mujeres reaccionarían diferente frente a la competencia: por lo tanto, se espera que su comportamiento diverja cuando se introducen cambios en el entorno. Efectivamente, en Gneezy, Niederle y Rustichini (2003), el cambio de un desafío personal a uno en competencia implicó una mejora del desempeño de los hombres que se atribuye únicamente a la postura favorable a la competencia que presentan los varones, a diferencia de las mujeres. Aún más, de acuerdo a Niederle y Vesterlund (2007), varones y mujeres difieren en su evaluación acerca del desempeño que tienen en el grupo, y por lo tanto estiman diferente sus oportunidades de éxito, más allá de los resultados reales que obtienen. Ello puede incidir en su actitud frente a la competencia.

En el mismo sentido, el trabajo de Niederle y Yestrumskas (2008) enfatiza la disímil percepción de hombres y mujeres de sus capacidades para desempeñarse. Vinculan el resultado a que las mujeres no solo muestran más incertidumbre acerca de sus capacidades, sino que se inclinan menos a explorar y probarlas. En cambio, los hombres presentan una *sobreconfianza* y más atracción hacia los desafíos, lo que podría explicar la mayor inclinación masculina a la competencia encontrada en el experimento. Las autoras señalan que estas diferencias en la actitud de unas y otros podrían explicar, en parte, la subrepresentación de mujeres en actividades de alto perfil, aunque no existan diferencias de género en la capacidad para realizarlas.

Los argumentos principales para explicar las diferencias de género encontradas por los estudios en la propensión a competir suelen vincularse a la atracción hacia entornos competitivos por se que parece variar entre varones y mujeres, pero también a diferencias de género en su autoconfianza o en la valoración de su desempeño.

¿Son las mujeres más aversas al riesgo?

Las inquietudes con relación a esta interrogante se han desarrollado, sobre todo, en el marco de análisis sobre decisiones en el mercado financiero (Croson y Gneezy, 2009). Pero más allá de ese entorno concreto, ¿qué puede inferirse de una actitud más cauta frente al riesgo? En la literatura económica, una mayor aversión al riesgo se interpreta directamente como un defecto. Se asocia con una menor habilidad para tomar decisiones “racionales” en juegos de probabilidad, con falta de ambición o con escasa capacidad para avanzar en la pirámide ocupacional o en las jerarquías empresariales (Nelson, 2012).

Si las mujeres fueran más aversas al riesgo que sus pares varones, se esperaría que dejaran pasar con más frecuencia oportunidades de lucro, solo por evitar la incertidumbre. El mismo razonamiento podría aplicarse a la elección de la ocupación o carrera profesional: si en vez de preferir empleos sujetos a ganancias variables que compensen el mayor riesgo, las mujeres tienden a ubicarse en ocupaciones estables, de ingreso fijo, esta elección condiciona su nivel de ganancia respecto a los varones. De esta manera, estaríamos frente a otra manera de explicar por qué los ingresos y niveles de riqueza de las mujeres son más bajos que los de los hombres.

Algunas investigaciones relevantes sobre este tema

Croson y Gneezy (2009) relevan 10 artículos publicados en revistas académicas que indagan con distintas estrategias y experimentos las diferencias de género en las preferencias por el riesgo. Encuentran que, en promedio, los hombres son más propensos al riesgo que las mujeres.

Eckel y Grossman (2002) solicitaron a estudiantes universitarios que eligieran entre cinco alternativas de juego que diferían en el retorno que ofrecían. Cada participante recibía un pago de acuerdo al resultado y al juego que había elegido. El trabajo encuentra que las mujeres tenían una mayor aversión al riesgo tanto en el dominio de pérdida (cuando los juegos implicaban retornos negativos) como en el de ganancia (cuando todos los posibles retornos del juego eran no negativos).

Fuera del entorno experimental, Dohmen, Falk, Huffman, Schupp, Sunde y Wagner (2011) realizaron una encuesta en Alemania sobre actitudes frente a diferentes tipos de riesgos. Incluyeron preguntas sobre conducción automovilística, asuntos financieros, deporte, ocio, salud y carreras profesionales en que el riesgo asociado debía clasificarse en una escala de 0 a 10 (de menor a mayor riesgo). En todas las áreas consideradas, las mujeres se ubicaron en la parte inferior de la escala.

Conclusión general

El hallazgo más habitual en estos estudios es que, en promedio, las mujeres muestran una mayor aversión al riesgo que los varones. Para ellos, las situaciones de riesgo son un desafío que los convoca a participar. Para ellas, son amenazas que es preferible evitar (Croson y Gneezy, 2009).

Una de cal y una de arena. Más allá de los experimentos reseñados, también es cierto que cuando se trabaja con muestras de población con calificaciones específicas, por ejemplo gerentes y profesionales activos, las diferencias de género en las preferencias por el riesgo se reducen o desaparecen. Tal es el caso del estudio de Atkinson, Baird y Frye (2003) sobre el comportamiento inversor de hombres y mujeres gerentes de fondos mutuales de inversión. Las diferencias en el desempeño se atribuyen a conocimiento de la materia y a restricciones en el nivel de riqueza que se maneja en los portafolios, pero no al género.

Las diferencias de género en la toma de riesgo no resultan de asimetrías en términos de capacidad, persistencia o deseo de realizar bien una tarea. Los estudios que encuentran diferencias destacan que podrían explicarse por motivaciones distintas entre géneros. Los hombres estarían más estimulados por los desafíos y por situaciones que involucran su ego. Las mujeres no reaccionarían por los mismos factores y de hecho, se ven desalentadas por ellos. (Eswaran, 2014)

¿Las mujeres se preocupan más que los hombres por el bienestar del resto? ¿Negocian peor por esto?

Por definición, el altruismo es un comportamiento por el que una persona beneficia a alguien más a costa de sus propios intereses. Una actitud altruista puede implicar que al realizar elecciones las personas tengan una mayor consideración o evalúen los efectos que podrían tener sobre el prójimo. Pero también, que en situaciones de negociación las demandas tiendan a moderarse o a relegarse en pos de alcanzar un acuerdo. Si esta fuera la postura más difundida entre las mujeres, ellas se encontrarían en desventaja, por ejemplo, al negociar salarios o mejoras en sus condiciones de trabajo o en el acceso a los recursos dentro de los hogares. En el capítulo 4 volveremos a tratar el tema de las negociaciones en el hogar y el altruismo en las mujeres.

Varios análisis han tratado de examinar qué tan presente se encuentra esta actitud altruista, en la medida en que podría contribuir a explicar parte de la distribución desigual de recursos por género. Consideremos los siguientes experimentos:

Ortmann y Tichy (1999) diseñan un juego basado en el *dilema del prisionero* usando las recompensas percibidas por cada elección para analizar diferencias de género en la manera de tomar decisiones estratégicas a través de diferentes rondas. Encuentran que en las primeras rondas, las mujeres optan por cooperar con más frecuencia que los hombres (41% vs. 30%). Sin embargo, en las rondas siguientes, el nivel de cooperación baja y la diferencia entre hombres y mujeres se reduce. Es decir, la cooperación o el engaño a través de las rondas lleva a un aprendizaje sobre el comportamiento esperado que es similar para varones y mujeres. Por lo tanto, aunque en las primeras rondas las mujeres se aproximen al juego de manera más cooperativa que los hombres, con la experiencia alinean sus comportamientos.

Bowles, Babcock y McGinn (2005) investigan si actuar en nombre propio o en representación de otros da lugar a diferencias de género en la manera de negociar. Los

resultados de su experimento muestran mejoras significativas en el desempeño negociador de las mujeres que participan en la muestra cuando saben que negocian “por otros” y no solo por sí mismas. Este dato no reporta ningún efecto en la actitud negociadora de los varones.

Small, Gelfand, Babcock y Gettman (2007) convocan a un experimento en que los y las participantes reciben una paga mínima como recompensa por su desempeño en un juego de palabras. Su objetivo es analizar si quienes participan reaccionan al esfuerzo realizado solicitando mayores pagos. El relevamiento muestra que, en una primera instancia, una proporción más elevada de hombres que de mujeres demandan mayores pagos. La proporción se mantiene cuando se habilita explícitamente la posibilidad de negociar un pago mayor. En cambio, la brecha de género desaparece cuando se expresa que el juego admite oportunidades para “solicitar” mayores pagos más que para “negociarlos”.

Cooray, Verma y Wright (2014) analizan la desigualdad de género en las tareas académicas entre docentes universitarios en Australia. En las entrevistas, las académicas plantean que sus pares hombres son menos aversos al riesgo a la hora de presentarse a concursos de ascenso y que ellas aplican solo si se encuentran muy seguras de poder ganar. Señalan también que tienen una mayor propensión que sus pares varones a realizar tareas de gestión y de preparación de clases, lo que les resta tiempo para la investigación.

¿Qué podría inferirse de estos resultados?

A priori, parecería encontrarse una predisposición diferente a la negociación en los varones y mujeres que participan de los experimentos. Ellas parecerían sentirse menos cómodas con la negociación o mejorar su desempeño solo cuando negocian por los demás, es decir cuando son responsables de velar por los intereses de otras personas. Además, parecerían tender a adoptar comportamientos que las conducen a reducir las probabilidades de obtener mejores condiciones laborales o mayores reconocimientos (como en el caso de la académica). Sin embargo, las diferencias psicológicas por género que parecen detectarse también parecen diluirse con la experiencia.

En el capítulo 4 se discute la influencia de las normas sociales que inciden en los procesos de negociación entre hombres y mujeres e incluso en los temas en que la negociación puede realizarse.

Trabajos aplicados, realizados en base a datos estadísticos, tampoco arrojan evidencia en un solo sentido. Por ejemplo:

Lavy (2008) estudia si el desempeño de un conjunto de profesores de secundaria de un liceo en Israel se altera debido a que son obligados a formar parte de un ranking académico, en base al que serán recompensados, considerando el desempeño relativo que logran sus alumnos en comparación con el de otras clases de la misma institución. Contrariamente a lo que podría esperarse a partir de los experimentos de laboratorio, el autor no encuentra evidencia alguna de un peor desempeño de las profesoras frente a sus pares varones en un esquema de este tipo. A diferencia de lo que ocurre en el laboratorio, aquí podría incidir la experiencia acumulada en la tarea y que la medida del éxito en el desempeño es indirecta (se revela en función de los logros alcanzados por los y las alumnas).

Por su parte, Säve-Söderbergh (2009) utiliza una base de datos única con información sobre una población de estudiantes suecos recientemente graduados en ciencias sociales. Entre la información relevada, se encuentra la respuesta a cómo verían tener que realizar una

oferta explícita de salario frente a su empleador/a, y si lo hicieran, de qué nivel de oferta se trataría y su monto. También qué nivel de salario ofrecerían si fueran quienes contrataran. El resultado obtenido muestra que, controlando por las características individuales y las del empleo en cuestión, las mujeres ofrecen menores salarios, reciben ofertas más bajas y un número menor de contraofertas que sus pares varones.

Aunque mujeres y hombres tengan, a priori, una actitud diferente frente a las negociaciones, las investigaciones parecen subrayar que estas diferencias no son estáticas (dependen del contexto), y que los efectos diferenciales de género aparecen en algunas circunstancias, pero desaparecen o se revierten en otras.

A modo de cierre

Pese a la rica evidencia de laboratorio (y de análisis aplicados) que sugiere que las mujeres difieren de los hombres en algunos atributos clave y teóricamente relevantes para tomar decisiones en economía, resta aún mucha investigación para establecer la importancia de esos factores en la obtención de los resultados reales. Las contradicciones y la variada magnitud de los efectos encontrados, sin dudas, reflejan la necesidad de maduración que tiene la agenda de investigación en este terreno, que es relativamente nueva. También refleja la dificultad de encontrar bases de datos que combinen buenas medidas de las características psicológicas y los resultados reales.

¿Por qué hombres y mujeres se comportan diferente? ¿Cuánto explica la “naturaleza” y cuánto la cultura?²⁶

La gran interrogante que subyace al tipo de análisis reseñado en este capítulo es cuál es el origen de las diferencias esperadas en el comportamiento de hombres y mujeres. ¿Tiene sus raíces en la biología o en el proceso de socialización? La respuesta está abierta: revisemos los argumentos de uno y otro lado.

Los argumentos de la biología y la psicología evolutiva para explicar las preferencias de hombres y mujeres

Los seres humanos somos producto de la evolución. Por lo tanto, es posible que las fuerzas evolutivas tengan un rol importante para configurar las preferencias de hombres y mujeres en función de qué actitud les ha sido más efectiva para preservarse en el entorno desde tiempos remotos. Desde esta perspectiva, la mayor predisposición hacia la competencia de los varones respecto a las mujeres podría tener su origen en la necesidad de asegurarse el éxito reproductivo. Dado que los hombres pueden tener más hijos que las mujeres, tienen más que ganar de la competencia frente a otros hombres, desde el punto de vista reproductivo.

También la exposición a las hormonas sexuales podría influir en habilidades específicas asociadas a los sexos (Kimura, 1999). Varios estudios relacionan la alta testosterona con

26 Este apartado reproduce parcialmente el contenido del apartado 2.7 de Bertrand (2011).

actitudes positivas hacia la competencia y la dominación (Archer, 2006), menores niveles de temor (Hermans, Putman, Baas, Koppeschaar y Van Honk, 2006) y más inclinación al juego y al consumo de alcohol (Blanco, Ibáñez, Blanco-Jerez, Baca-García y Sáiz-Ruiz, 2001). Si bien estos estudios resultan muy sugerentes para explorar las diferencias en las preferencias y resultados de hombres y mujeres en el terreno económico, aún reflejan apenas correlaciones y no causalidades.

¿Funcionan distinto los cerebros de los hombres y los de las mujeres?

Charla con la antropóloga Helen Fisher

https://www.ted.com/talks/helen_fisher_tells_us_why_we_love_cheat (minuto 7:40-13:01)

Por otra parte, es cierto que existen diferencias biológicas entre hombres y mujeres, con implicancias directas para el desempeño económico de cada uno (por ejemplo, la fuerza física habilita a ocupar ciertos puestos de trabajo o las tareas asociadas al nacimiento pueden afectar la inserción laboral de las madres). Pero:

- esto solo explica en parte la profunda desventaja a la que han estado sometidas las mujeres;
- los adelantos médicos han contribuido a minimizar la influencia de las diferencias biológicas en las brechas de género en la participación laboral.

Goldin y Katz (2002) sostienen y demuestran empíricamente que la disponibilidad de anticonceptivos orales aumentó la probabilidad de que las universitarias eligieran ampliar la inversión en carreras de larga duración (medicina o leyes).

Los argumentos desde la cultura o la socialización de género

Como se ha sostenido en el capítulo 2, los roles de género no son innatos, sino aprendizajes de nociones socialmente construidas. En este sentido, el comportamiento de hombres y mujeres bien podría derivarse de normas construidas socialmente. Comportarse de acuerdo a estas expectativas puede reflejar la voluntad de actuar según lo que se espera de la pertenencia a una determinada categoría social.

Se espera que hombres y mujeres tengan diferentes roles en las sociedades y así son entrenados desde la niñez.

Inspirando al futuro sin estereotipos (video)

<https://www.youtube.com/watch?v=pJvJo1mxVAE>

Un modelo teórico para explicar cómo las normas sociales inducen diferencias de comportamiento: el modelo de identidad

Akerlof y Kranton (2000) definieron la identidad como el sentido de uno mismo, o el sentido de pertenencia a una o a múltiples categorías sociales. En su modelo, la identidad del individuo es parte de su función de utilidad y por lo tanto influye en los resultados económicos que puedan obtenerse. Desviarse del comportamiento esperado para una categoría social supone una reducción del nivel de utilidad.

En este marco, *hombres* y *mujeres* son dos categorías asociadas con prescripciones de comportamiento específicas. Las normas relativas a la identidad de género podrían explicar, por ejemplo, por qué a las mujeres les ha llevado tanto tiempo aumentar su participación en el mercado de trabajo. Por un lado, los hombres podrían rechazar compartir su espacio de trabajo con mujeres, puesto que ello alteraría factores psicológicos y sociales relevantes para construir su identidad de *hombres*. Este razonamiento se complementa con la *teoría de la contaminación* (Goldin y Katz, 2002), que supone que la utilidad derivada del trabajo incluye el salario ganado pero también la imagen que se proyecta por trabajar en un sitio específico y compartir con cierto grupo de personas. Los hombres desearían mantener lejos a las mujeres de ciertos trabajos, porque una amplia participación femenina reduciría el prestigio que obtienen de desempeñarse en esos empleos. Por otro lado, el modelo de identidad de género también podría dar cuenta de la lentitud con la que se producen los cambios en la asignación de tareas entre hombres y mujeres dentro de los hogares. Razones vinculadas a la construcción de la identidad personal podrían explicar por qué incluso mujeres que se encuentran empleadas a tiempo completo realizan una cantidad desproporcionada de trabajo doméstico. (Akerlof y Kranton, 2000; 2002)

Varios experimentos han tratado de descubrir cómo opera la socialización de género sobre las expectativas de comportamiento. La evidencia coincide en la relevancia de esta influencia. Por ejemplo:

Booth y Nolen (2009) muestran que las diferencias de género en las actitudes hacia el riesgo en una muestra de adolescentes de 15 años dependían de si las niñas habían concurrido a escuelas mixtas o de un solo sexo. Quienes habían concurrido a escuelas solo de niñas tenían actitudes frente al riesgo similares a las de un niño promedio. En cambio, las niñas de escuelas mixtas eran significativamente más aversas al riesgo que los niños.

Dee (2005) toma una muestra de estudiantes de octavo año de secundaria en Estados Unidos y analiza si asignarles docentes del mismo sexo o del opuesto afecta el desempeño estudiantil. Encuentra que la asignación de un docente del mismo sexo mejora el desempeño de niños y niñas y también la percepción sobre el desempeño de los estudiantes por parte de los maestros.

Carrell, Page y West (2009) analizan cómo incide en el desempeño futuro y la elección de carreras de estudiantes universitarios el haber tenido profesores del mismo sexo en los cursos introductorios. Sus resultados muestran que las estudiantes que contaron con profesoras en las áreas de introducción a matemáticas y ciencias no solo se desempeñaron mejor en esos cursos, sino que presentaron una mayor probabilidad de continuar especializándose en carreras de ciencias, matemática o ingeniería. Por el contrario, el sexo de los profesores no era un dato relevante para el desempeño de los estudiantes varones.

En el capítulo 4, se desarrollan los argumentos de Amartya Sen respecto a la identificación de intereses propios por las mujeres y cómo estos pueden depender de la manera en que se han conformado así como sus expectativas personales.

Entonces ¿cuál es la explicación? Más que elegir una u otra línea de argumentos, es probable que ambas se complementen. El siguiente ejercicio puede ilustrar el sentido en que se espera que actúen una y otra:

Considere los siguientes fragmentos y reflexione sobre las explicaciones que los sustentan: ¿qué cree que respondería la economía feminista a estas declaraciones?

La crisis financiera de 2008. Cuando comenzó la crisis de 2009, muchos comentaristas se preguntaron si más líderes femeninas podrían haberla evitado o qué hubiera sucedido si Lehman Brothers hubieran sido Lehman Sisters.

Islandia y la crisis financiera: la experiencia de Halla Tómasdóttir (video)
https://www.ted.com/talks/halla_tomasdottir

De acuerdo al trabajo de Bertrand (2011) y Nelson (2012), es probable que una mayor presencia femenina en los círculos financieros difunda ciertas características valiosas y comportamientos comúnmente asociados a lo femenino (como la precaución), desalojando otros comportamientos más temerarios. Sin embargo, este resultado no se derivaría de la presencia per se de mujeres en los círculos de toma de decisión. Es decir, no sería el sexo biológico de los financistas o reguladores el principal factor explicativo. Más bien lo que se transformaría sería la cultura masculina que rige en el mundo financiero (del que participan hombres y mujeres), donde la norma es que la pericia se demuestre a través de conductas que responden al estereotipo de agresividad, toma de riesgos.

Una mayor presencia de mujeres líderes en sectores como el de las finanzas podría tener un rol de estabilización en la economía, pero por razones diferentes de las supuestas dotes femeninas innatas para la aversión al riesgo. La explicación radicaría en que una actitud de mayor aceptación hacia el liderazgo de las mujeres también sería una señal de rompimiento con los estereotipos de género tradicionales, de apertura frente a la diversidad y de cambio de los valores predominantes.

Una mirada crítica sobre los resultados reseñados y sus instrumentos²⁷

En este apartado, siguiendo el artículo de Nelson (2012), se propone una revisión crítica a la manera en que se comunican e interpretan los resultados de investigación y el instrumental metodológico. El objetivo de la crítica no reside en negar las diferencias de comportamiento entre hombres y mujeres, sino en procurar que la comunicación de los resultados empíricos sea consistente con lo que legítimamente puede inferirse de los datos.

Sobre la interpretación de los resultados

Tomemos la siguiente frase: “las mujeres son más aversas al riesgo que los hombres”. Aunque esta idea es la que generalmente se deriva de las investigaciones, no constituye una noción exacta. Simplemente, constituye una abreviación de la conclusión más precisa que es la siguiente: “las mujeres exhiben, en promedio, conductas más aversas al riesgo que los hombres en este estudio y muestra particular”. Claramente, la primera sentencia tendrá un efecto mucho más fuerte que cuando se señala que el hallazgo representa un *promedio* en la *muestra*.

Otro aspecto relevante es que la prevalencia estadística no puede explicar muchos casos. La prevalencia de una característica en la mayoría de un *tipo* o *clase* no parece una condición necesaria ni suficiente para que una afirmación genérica se considere verdadera. Por ejemplo, la afirmación general “los patos ponen huevos” generalmente se toma como verdadera. Pero, en los hechos, solo una porción de los patos (los hembra, maduras y no estériles) ponen huevos. Sin embargo, tendemos a interpretar los planteos genéricos de una manera que vuelven esencial o incluso universalizan la asociación entre *clase* y característica.

Los estudios empíricos sugieren que desde una edad muy temprana los niños crean categorías mentales y clasificaciones simples basadas en supuestas esencias o determinaciones naturales. Esta propensión es tan fuerte y básica que incluso entre los adultos una declaración postulada como una generalización y aceptada como verdadera predispone a creer que los miembros individuales de una clase particular tendrán esa propiedad declarada. De esta falta de claridad en la comunicación no es extraño que termine concluyéndose que lo esperable es que una mujer individual sea relativamente aversa y un individuo varón sea más propenso al riesgo.

Incluso la evidencia anecdótica indica que las declaraciones que postulan “las mujeres son más aversas al riesgo que los hombres” tienden a ser entendidas como “las mujeres son aversas al riesgo y los hombres no”.

Otro asunto propio de la literatura económica es la distinción entre *significación sustantiva* y *significación estadística*. Los resultados pueden ser *estadísticamente significativos* incluso si el efecto analizado es de magnitud pequeña, especialmente en muestras grandes. En la literatura sobre la aversión al riesgo por género, igual que en otras, los juicios sobre *una diferencia significativa* entre hombres y mujeres suelen basarse únicamente en la significación estadística. Rara vez se discute el valor absoluto de la diferencia y mucho menos sus posibles implicancias para la sociedad o la política.

27 Este apartado reproduce, parcialmente, el contenido del artículo Nelson (2012). Traducción propia.

Finalmente, existe un importante sesgo en la literatura sobre las diferencias de género debido a que es más probable que las revistas académicas especializadas publiquen estudios que den cuenta de diferencias de género que artículos donde no se encuentran. Este sesgo puede implicar que los investigadores inviertan más tiempo y esfuerzo en buscar las diferencias que en no encontrarlas.

Sobre la metodología de investigación

La evidencia obtenida de los análisis experimentales permite constatar tendencias o regularidades en los comportamientos. En menor medida se focalizan en indagar en los factores que explican esos resultados.

En este sentido, las diferencias que suelen atribuirse al sexo en los hechos podrían deberse a variables del contexto, como las presiones sociales para responder a ciertas expectativas de género, por ejemplo. Una manera de descubrirlo es investigar la medida en que el comportamiento de hombres y mujeres en determinadas situaciones se repite (o no) a través de diferentes culturas, en experimentos tanto de campo como de laboratorio.

Incluso proclamar que “las mujeres son, en promedio, más aversas al riesgo que los hombres” desconoce que en la vida real las mujeres, cada día, toman riesgos mucho más altos que los varones, por ejemplo, en el embarazo, con el nacimiento, en situaciones de violencia doméstica.

De hecho, el análisis de los resultados obtenidos en experimentos parecería conducir a un sesgo adicional: tal como están formuladas, las conclusiones parecerían sugerir que el parámetro de comportamiento frente al riesgo está fijado por la actitud de los hombres y a partir de ello se evalúa cuán lejos están las mujeres.

Por su parte, y sin negar la riqueza de la técnica, tal como se ha mostrado en este capítulo, los experimentos pueden ofrecer resultados contradictorios. De acuerdo a Croson y Gneezy (2009), esto puede deberse a muchas causas difíciles de controlar: mujeres y hombres presentan diferente sensibilidad respecto al contexto; pequeños cambios en la manera de implementar o diseñar el experimento pueden conducir a distintos resultados; los *sesgos de observación* pueden ser diferentes si quien lidera la investigación es mujer o varón.

Además, los experimentos utilizados como referencia no son idénticos a los llevados adelante en las investigaciones de ciencias naturales: en ese caso, los estudios utilizan experimentos aleatorios para alcanzar la identificación. Pero en el caso de las ciencias sociales, el *género* en concreto, que es la variable clave, no puede asignarse de manera aleatoria.

Pese a lo mucho que se ha avanzado, se necesita más investigación para afinar y hacer más precisos los supuestos que permitan inferir lo que quisiéramos de los estudios experimentales (Croson y Gneezy, 2009).

Ejercicio: para comentar las perspectivas planteadas, responde las siguientes preguntas:

¿Cuál es el porcentaje de mujeres que egresan de la Udelar?

¿Qué porcentaje de las mujeres docentes en la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración corresponden a grados 4 y 5?

Bibliografía

- Akerlof, G., y Kranton, R. (2002). Identity and schooling: Some lessons for the economics of education. *Journal of Economic Literature*, 40(4), 1167-1201.
- Akerlof, G., y Kranton, R. (2000). Economics and identity. *Quarterly Journal of Economics*, 115, 715-753.
- Archer, J. (2006). Testosterone and human behavior: An evaluation of the challenge hypothesis. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 30, 319-345.
- Atkinson, S., Boyce Baird, S., y Frye, M. (2003). Do Female Mutual Fund Managers Manage Differently? *Journal of Financial Research*, 26(1): 1-18.
- Bertrand, M. (2011). New Perspectives on Gender. *Handbook of Labor Economics*, 4b, cap. 17: 1543-1580, Elsevier BV.
- Blanco, C., Ibáñez, A., Blanco-Jerez, C. R., Baca-García, E., y Sáiz-Ruiz, J. (2001). Plasma testosterone and pathological gambling. *Psychiatry Research*, 105: 117-121.
- Booth, A., y Nolen, P. (2009). *Gender differences in competition: The role of single-sex education*. CEPR Discussion Paper 7214.
- Bowles, H., Babcock, L., y McGinn, K. (2005). Constraints and triggers: Situational mechanics of gender in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89: 951-965.
- Carrell, S., Page, M. E., y West, J. E. (2009). *Sex and science: How professor gender perpetuates the gender gap*. NBER Working Paper 14959.
- Cooray, A., Verma, R., y Wright, L. (2014). Does a gender disparity exist in academic rank? Evidence from an Australian university. *Applied Economics*, 46(20), 2441-2451. Recuperado de <https://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?referer=http://scholar.google.com.pe/&httpsredir=1&article=1362&context=buspapers>
- Crosby, R., y Gneezy, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2): 448-474.
- Dee, T. (2005). A teacher like me: Does race, ethnicity or gender matter? *American Economic Review*, 95(2): 158-165.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Schupp, J., Sunde, U., y Wagner, G. (2011). Individual risk attitudes: Measurement, determinants and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3): 522-550.
- Dreber, A., y Hoffman, M. (2007). *Portfolio selection in utero*. Working Paper, University of Chicago.
- Eckel, C., y Grossman, P. (2002). Sex differences and statistical stereotyping in attitudes toward financial risk. *Evolution and Human Behavior*, 23(4): 281-295.
- Eswaran, M. (2014). *Why Gender Matters in Economics*. Princeton University Press.
- Ferber, M., y Nelson, J. (1993). *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gneezy, U., Niederle, y M., Rustichini, A. (2003). Performance in competitive environments: gender differences. *Quarterly Journal of Economics*, 118: 1049-1074.
- Goldin, C., y Katz, L. (2002). The power of the pill: Oral contraceptives and women's career and marriage decisions. *Journal of Political Economy*, 110(4): 730-770.
- Hermans, E., Putman, P., Baas, J., Koppeschaar, H., y Van Honk, J., (2006). A single administration of testosterone reduces fear-potentiated startle in humans. *Biological Psychiatry*, 59: 872-874.
- Kimura, D. (1999). *Sex and Cognition*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lavy, V. (2008). *Gender differences in market competitiveness in a real workplace: Evidence from performance-based pay tournaments among teachers*. NBER Working Paper 14338.

- Manning, J., Scutt, D., Wilson, J., y Lewis-Jones, D. I. (1998). The ratio of 2nd to 4th digit length: A predictor of sperm numbers and concentrations of testosterone luteinizing hormones and oestrogen. *Human Reproduction*, 13(11): 3000-3004.
- Nelson, J. (2012). *Are women really more risk averse than men*. Working Paper 12-05-Global Development and Environment Institute.
- Niederle, M., y Vesterlund, L. (2007). Do women shy away from competition? Do men compete too much? *Quarterly Journal of Economics*, 122(3): 1067-1101.
- Niederle, M., y Yestrumskas, A. (2008). *Gender differences in seeking challenges: The role of institutions*, NBER Working Paper 13922.
- Ortmann, A., y Tichy, L. (1999). Gender differences in the laboratory: Evidence from prisoner's dilemma games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 39(3): 327-339.
- Säve-Söderbergh, J. (2009). *Are women asking for low wages? Gender differences in competitive bargaining strategies and ensuing bargaining success*. Mimeo. Stockholm University.
- Small, D., Gelfand, M., Babcock, y L. Gettman, H. (2007). Who goes to the bargaining table? The influence of gender and framing on the initiation of negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(4): 600-613.

La economía del hogar y el nivel micro de análisis

Alma Espino

Sean cuales sean sus otras diferencias, tanto la teoría económica neoclásica como la marxista parecen estar unidas a una imagen color rosa de la familia como “hogar, hogar dulce” (Whatever their other differences, both neoclassical and Marxian economic theory seem to be wedded to a rosy picture as the household as “home, sweet home”).

FOLBRE, 1986, p. 246

Los paradigmas más importantes surgidos para analizar e interpretar el funcionamiento de la economía, escuela neoclásica y economía política marxista, han mostrado ideas similares respecto al funcionamiento de los hogares. En decir, en los desarrollos convencionales son percibidos fundamentalmente como una unidad completamente cooperativa y altruista.

¿Hay interés para los economistas de interrogarse acerca de los hogares? Debería haberlo, ya que responder ciertas preguntas es relevante no solo para la teoría del hogar sino para una mejor comprensión de la economía como un todo (Folbre, 1986).

En lo que sigue, se exponen los principales puntos de vista sobre el funcionamiento de los hogares en tanto unidades económicas, la interpretación pionera de Gary Becker, el paradigma marxista y los nuevos modelos de negociación. Se incluye el enfoque de Amartya Sen sobre la cooperación y el conflicto. Los objetivos principales consisten en brindar herramientas para analizar el papel de los hogares en la teoría económica y sus implicancias para la división sexual del trabajo y las relaciones sociales de género, y plantear una perspectiva feminista sobre estos temas.²⁸

La división del trabajo dentro y fuera de los hogares

Hasta los años 70 la teoría neoclásica básicamente se había dedicado al estudio de la producción mercantil y el trabajo remunerado. Desde entonces, una extensa literatura se dedicó a analizar la organización de la producción no mercantil de bienes y servicios en los hogares y su relación con la participación de los hombres y las mujeres en las actividades generadoras de ingreso.

²⁸ Algunos teóricos distinguen entre *unidad doméstica* y *familia*, pero siguiendo a Agarwal (1999), en este capítulo se usarán ambos términos indistintamente dada la variabilidad empírica de estas unidades según las regiones y la diversidad de definiciones en la literatura.



Gary Stanley Becker (1930-2014). Economista norteamericano que obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1992 por sus aportaciones de la aplicación del análisis económico a distintos aspectos del comportamiento humano. Trabajó sobre las conductas laborales de hombres y mujeres, la discriminación y la segregación laboral.

Nueva economía de la familia

Becker desarrolló una teoría pionera acerca de la forma en que se asigna el tiempo de las personas entre las diferentes actividades (trabajo doméstico y de cuidados), a partir de considerar a los hogares como unidades de producción y de consumo. Las familias y los hogares cobran así gran importancia para explicar de qué manera y en qué medida se asigna el tiempo individual de sus miembros al trabajo remunerado (mercado) y no remunerado (doméstico).

En 1981, en la obra *Un tratado sobre la familia* (*A treatise on the family*) (1987), editada por la Universidad de Harvard, Gary Becker considera un amplio rango de temas vinculados a la familia como las decisiones de matrimonio y divorcio, la planificación familiar, la inversión de los padres en sus hijos, sobre la base de la idea de la existencia de *una familia* dominante en la sociedad capitalista moderna. Se entiende así que *la familia* es una unidad armónica, monogámica, heterosexual, un núcleo pequeño (padre/madre e hijas/os), espacio del cuidado y los afectos, apartado del lugar de la producción.

La división del trabajo en los hogares se comienza a analizar con las herramientas tradicionales de la disciplina desde el enfoque microeconómico, que también se emplearán para explicar el aumento de los divorcios, la disminución de la fecundidad, la educación de los hijos, entre otros aspectos de la conducta humana.

¿Cómo distribuye la familia el tiempo de trabajo entre el hogar y el mercado eficientemente para maximizar la satisfacción de las necesidades colectivas?

La asignación del tiempo entre el hogar y el mercado entre los integrantes adultos de la familia se supone con base en la toma de decisiones *informada y racional* y con el objetivo de *maximizar la utilidad o bienestar* de sus integrantes. O sea, Becker (1987) traslada los supuestos acerca de las “conductas maximizadoras, la estabilidad de las preferencias y el equilibrio de los mercados” (p. 10) al análisis económico de las familias. Por lo tanto, al

atribuirles a estas el objetivo de la maximización de su función de utilidad, requiere de la agregación de los gustos individuales y preferencias de sus integrantes, de la combinación de bienes producidos en el espacio doméstico y adquiridos en el mercado (con recursos monetarios obtenidos en el trabajo remunerado o empleo). La imposibilidad de agregar las funciones individuales para construir una función de utilidad familiar —que representara los intereses de todos los miembros de la familia— dio lugar al teorema del altruismo (ob. cit.). Según este, el *jefe de familia* altruista incorpora en su función de utilidad las funciones de los demás miembros. El hogar y el mercado se tratan como esferas en las cuales, si bien se persigue la maximización de la utilidad, el comportamiento humano se rige por códigos y motivaciones diferentes (altruismo vs. egoísmo), lo cual ya había sido desarrollado por Smith en *La riqueza de las naciones* y la *Teoría de los sentimientos morales*, respectivamente (Gardiner, 1997). Por lo tanto, se requiere de la combinación de tiempos asignados a cada uno de esos ámbitos de acuerdo a las reglas de minimización de los costos de la teoría convencional de la firma.

División del trabajo según sexo

La división del trabajo dentro y fuera del hogar depende, en el marco analítico de Becker, de la existencia de diferencias intrínsecas entre sexos, debidas a diferencias biológicas, de experiencia y de inversión en capital humano.

Las mujeres (casadas) controlan el proceso reproductivo a partir de la concepción y se considera la existencia de complementariedad entre procreación y crianza; se dedican a las tareas domésticas y de atención de las/os hijas/os, mientras el hombre casado, de manera de cumplir con su rol de proveedor, se dedica a actividades en el mercado.

La hipótesis fundamental de este enfoque teórico consiste en que los hombres tienen una ventaja relativa en la producción del mercado y las mujeres en la del hogar. De este modo, a partir de este enfoque se refuerza la concepción de la familia nuclear (pareja con hijos)²⁹ como universal y la división del trabajo como la más racional y por tanto más eficiente. Esto es, toda familia independientemente de la clase social de pertenencia o su ubicación geográfica está conformada por padre, madre e hijos y la división del trabajo entre hombres y mujeres se legitima por la racionalidad económica que la justificaría y por sus resultados más eficientes.

Un hogar eficiente con miembros de ambos sexos asigna mayoritariamente el tiempo de la mujer al hogar y el tiempo del hombre al mercado (Becker, 1987, p. 40)

En Uruguay los hogares conformados por parejas sin hijos aumentaron entre los censos de 1963 y 2011 hasta representar el 16,8% del total de los hogares. Por su parte, los hogares extendidos y compuestos experimentaron una importante caída en su participación en el total de hogares. Los primeros pasaron a representar el 14,9% de los hogares en 2011 debido al marcado descenso registrado desde 1996 cuando representaban un quinto del total. La evolución de los hogares compuestos que en 2011 alcanza a 2,5% ha sido más gradual y se remonta a la década de los setenta. (Cabella, Fernández Soto y Prieto, 2015)

29 Clasificación de hogares: ver glosario.

Especialización en los hogares

Los recursos de los miembros de un hogar deberían asignarse a las diferentes actividades de acuerdo con sus niveles comparativos o relativos de eficiencia. La *ventaja comparativa de un miembro del hogar* es la relación entre el cociente de su *productividad marginal* (PMg) en el mercado y en el hogar y los cocientes de los otros miembros.

PMg del tiempo dedicado al hogar = PMg del tiempo dedicado al mercado para los miembros que dedican tiempo a ambos sectores.

El PMg del tiempo asignado al hogar > al PMg del tiempo asignado al mercado para los miembros que dedican todo su tiempo a las actividades domésticas y a la inversa para los que dedican todo su tiempo al mercado.

Solamente un individuo de un hogar eficiente asignará tiempo al hogar y al mercado. Cada individuo cuya ventaja comparativa en el mercado sea superior se especializará completamente en el mercado y lo contrario en el hogar. (Becker, 1987, p. 34)

Ejemplo:

Imagine una situación de una familia con una pareja y dos hijos en que ambos adultos tienen una productividad marginal (PMg) del hogar que es igual al tiempo dedicado al mercado, pero el precio del tiempo destinado al mercado (salario) de la mujer es menor que la PMg del mercado.

¿Cuál sería la decisión más eficiente para el hogar? ¿A qué razones podría deberse que suceda esto?

Inversiones especializadas

Si el mecanismo para determinar la división del tiempo entre trabajos podía encontrar una respuesta de Becker, la pregunta que sigue a continuación sería *cómo encontrar la mejor combinación*. Esta interrogante se respondió de acuerdo a un modelo de *especialización e intercambio de ventajas comparativas*.

Si todos los miembros de un hogar tienen ventajas comparativas diferentes, solamente uno de ellos invertirá tanto en el capital de mercado como en el capital doméstico. (Becker, 1987, p. 34)

A lo sumo, un miembro de cada hogar eficiente invertirá tanto en capital de mercado como en capital doméstico y asignará su tiempo a ambos sectores. (Becker, 1987, p. 35)

La especialización en la producción dentro de los hogares sería más eficiente si alguno de sus miembros la asumiera, mientras otro lo hace en el trabajo en el mercado. Para que este arreglo pudiera funcionar con ganancias para el núcleo familiar, cada individuo debería presentar *ventajas comparativas*³⁰ en una u otra actividad.

Dado que un miembro del hogar que asigne su tiempo tanto al mercado como al hogar debe tener productos marginales iguales en ambos, todos los miembros con una ventaja comparativa mayor en el mercado tendrán un producto marginal mayor en ese sector que en el hogar, y a la inversa para todos los miembros con una ventaja comparativa mayor en

30 Ventaja comparativa: ver glosario.

el hogar. En consecuencia, los primeros se especializarán en el mercado y los últimos en el hogar. Dado que los rendimientos de la inversión en capital especializado dependen del número de horas dedicadas al sector que utilice ese capital, los miembros especializados en el mercado tienen incentivos a invertir en capital de mercado y viceversa.

Las mujeres se consideraron —ya sea en base a características biológicas o adquiridas a través de la socialización— con ventajas en la producción dentro del hogar y que invierten principalmente en el tipo de capital humano³¹ que aumenta la eficiencia en el hogar, y los hombres en el capital humano que aumenta la eficiencia en el mercado porque dedican su tiempo al mercado.

Si las funciones de producción de mercancías muestran rendimientos a escala constantes o crecientes, todos los miembros de hogares eficientes se especializarán completamente en el hogar o en el mercado e invertirán únicamente en capital doméstico o de mercado. (Becker, 1981, p. 36)

Algunas inversiones, como es el caso de la formación y aprendizaje en el propio puesto de trabajo, aumentan sobre todo, la productividad del tiempo asignado al mercado; otras inversiones, como las realizadas en la crianza y educación de los hijos, artes culinarias y decoración aumentan principalmente la productividad del tiempo asignado al hogar. (Becker, 1987, p. 27)

La argumentación de Becker legitima la división sexual del trabajo ya que encuentra ventajas de la inversión especializada que comienza con la socialización de niñas y niños, la que estaría determinada por el sexo de cada uno. Recomienda mayor inversión para el mercado en los varones que en las mujeres, como una respuesta racional en condiciones de información imperfecta, es decir, sin conocer las decisiones de futuro de unos y otras. Esto es, las inversiones en hijos con orientaciones “normales” refuerzan de esta forma su constitución biológica y los niños se especializarán de acuerdo con la división sexual tradicional del trabajo.

Estas diferencias sexuales en las inversiones especializadas refuerzan cualquier división sexual del trabajo atribuible a motivos biológicos entre el mercado y el hogar. (Becker, 1987, p. 41)

De los argumentos anteriores se deriva que los hogares compuestos solo por hombres o solo por mujeres son menos eficientes, debido a que no pueden beneficiarse de la ventaja comparativa.

Las inversiones especializadas y la asignación del tiempo, así como las ventajas comparativas, debidas a diferencias biológicas implican que los hombres casados se especializan en el mercado y las mujeres casadas en el hogar. Por consiguiente el salario de mercado de los hombres casados será superior al de las mujeres casadas, debido en parte a que las mujeres asignan más tiempo al hogar e invierten más en capital humano doméstico. (Becker 1987, p. 43)

¿Por qué las mujeres harían una opción de dedicarse totalmente al trabajo doméstico? Ellas se especializarían en este trabajo a cambio de “contratos” de larga “duración”, es decir,

31 Capital humano: ver glosario.

el matrimonio: “Contrato a largo plazo, bien sea oral, escrito o regido por la costumbre entre un hombre y una mujer para producir hijos, alimentos y otras mercancías en un hogar común” (Becker, 1987, p. 46).

Para discutir

Los hogares compuestos solo por hombres o solo por mujeres son menos eficientes, debido a que no pueden beneficiarse de la ventaja comparativa.

¿Las explicaciones dadas por la teoría económica son suficientes para entender las dinámicas de los hogares? ¿Se trata de un patrón beneficioso para todos?

Organización y distribución de tiempos y actividades

Más allá de la importancia estadística que pueda revestir el hogar nuclear de pareja e hijos —hombre proveedor-mujer ama de casa— y su menor o mayor apego a la realidad, el modelo de organización y distribución de tiempos y actividades ha merecido importantes críticas desde la economía feminista. Los beneficios de la especialización son discutibles desde varios puntos de vista, en primer lugar con relación a la efectiva complementariedad entre los sexos que se asume como un dato. Es decir, en la práctica, las ventajas proclamadas por el modelo no serían tales, por ejemplo, si los miembros de la pareja tuvieran ventajas comparativas similares; para los hombres, este patrón de especialización por sexo solo tendría sentido si ellos fueran efectivamente más eficaces en la producción para el mercado. Pero además, las diferencias originales de productividad entre los miembros de la familia en esas dos esferas, una vez que ha tenido lugar la especialización, producirían una ampliación irreversible de ventajas relativas (Gardiner, 1997).

Desde una perspectiva teórica, las preferencias por trabajo, tipos de trabajo y ocio que podrían contribuir al bienestar no están necesariamente ligadas a la eficiencia económica. Es decir, lo que se hace de manera más eficiente no necesariamente tiene que coincidir con aquello que se prefiere, mientras que el bienestar no está atado exclusivamente a los ingresos. Por su parte, las personas no trabajan únicamente por el ingreso que obtienen; el trabajo remunerado ofrece, en diversos grados, estructura y propósito en las vidas de las personas, desarrollo personal y destrezas, contacto humano e independencia (Gardiner, 1997).

Las supuestas ventajas de la especialización tampoco toman en cuenta los cambios en la producción en el hogar a lo largo del ciclo de vida. Por ejemplo, que los hijos dejen de ser dependientes generaría desventajas para las mujeres que no logran desarrollar su vida laboral o la interrumpen en función de esa especialización.

Considerando la creciente participación de las mujeres en el empleo y su capacidad de obtener ingresos, la especialización podría cuestionar incluso las ventajas del matrimonio al ganar las mujeres autonomía económica, y podrían verse reducidas e incluso contribuir a explicar el creciente número de divorcios. Sin embargo, el hecho de que las mujeres en promedio presentan menores salarios relativos podría ser una de las fuerzas que contribuyeran a mantener la vigencia del contrato matrimonial. Desde la perspectiva de la igualdad de género, este modelo presenta particulares desventajas para las mujeres, quienes quedarían en condiciones de mayor vulnerabilidad ante diferentes cambios o contingencias desde el punto de vista económico y en general en situación de dependencia respecto de los hombres. La posibilidad de obtener ingresos propios a través del empleo puede ser un importante

componente de la autonomía económica y, por ende, de la autonomía personal en general, disminuyendo las asimetrías en las relaciones de poder entre hombres y mujeres. El análisis de Becker, lejos de cuestionar la división sexual del trabajo predominante, justifica la dependencia femenina bajo determinaciones naturales, e incluso sociales y culturales. En ese sentido, se legitima la pareja heterosexual como el modelo y arreglo más eficiente, el carácter dependiente de las mujeres —de padres, esposos— y la perspectiva del matrimonio y la maternidad como únicas expectativas para el proyecto de vida de las mujeres (Bergmann, 1995).

La familia concebida como una institución armónica sin conflicto de intereses y la figura del dictador benevolente como pivote en la toma de decisiones sobre la asignación del tiempo entre trabajos, en todo caso, es una forma de explicar las relaciones de dominación en la familia y de descubrir la posibilidad de conflictos entre los individuos dentro del hogar (England, 1993; Folbre y Hartmann, 1988).

La **nueva economía doméstica** (New Home Economics) es un enfoque para el análisis del consumo, la oferta laboral y otras decisiones familiares en los hogares y no en los individuos y enfatiza la importancia de la producción doméstica. Surge a partir de los trabajos de Gary Becker y Jacob Mincer en la década de 1960.

Si bien la *nueva economía doméstica* (NED) amplió las posibilidades teóricas y desarrolló herramientas empíricas para analizar la división sexual del trabajo en los hogares y sus implicaciones para la participación laboral, no logra reconocer la interacción y transferencia entre los dos tipos de inversión de capital humano —la que se destina a una mayor eficiencia en el trabajo del hogar y la de mercado—, y no propone un perfil de trabajo que incluya ambas experiencias para todos los individuos, lo cual podría significar el máximo desarrollo de las especialidades de todos. El hecho de no examinar la relación entre las destrezas y especialidades para cada uno de estos espacios refleja la devaluación social de las destrezas adquiridas a través del trabajo no remunerado y principalmente doméstico (Gardiner, 1997). Más recientemente, el desarrollo de la noción de competencias laborales permite comprender mejor estas transferencias debido a que permite enfatizar en el carácter social de la construcción individual de aprendizajes y en la importancia de la experiencia en situaciones concretas de trabajo (Ducci, 1997). O sea que si bien este enfoque descarta la especialización basada en el sexo de los individuos, la manera en que los hogares realizan decisiones de inversión entre sus miembros, que difieren en su calidad y magnitud dependiendo de si se trata de hombres o mujeres, estará determinada por factores no económicos (culturales, valores, costumbres), pero también por las expectativas que resultan de las estructuras con sesgos de género de los mercados laborales y que se analizan más adelante. Como resultado de este entramado de factores, la inserción laboral diferirá en variados aspectos entre hombres y mujeres, y particularmente en los resultados obtenidos con desventajas para ellas.

Para reflexionar y discutir

Considerando los párrafos de Becker (1981) que se transcriben abajo, discuta la siguiente afirmación incorporando una perspectiva feminista: Altruismo: lo que se niega para el comportamiento de los agentes en el mercado es necesario para explicar el comportamiento económico en los hogares.

Adam Smith argumentó en un famoso pasaje que las personas son egoístas en sus transacciones de mercado: “No es por la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero que esperamos nuestra cena, sino por lo que respecta a su propio interés. Nos dirigimos a nosotros mismos, no a su humanidad sino a su amor propio, y nunca les hablamos de nuestras propias necesidades sino de sus ventajas (1937, p. 14)”.³²

El egoísmo en las transacciones del mercado se ha asumido en prácticamente todas las discusiones posteriores del sistema económico. Las objeciones fueron descartadas con vagas alusiones a la “naturaleza humana” o con una afirmación de que el altruismo pierde frente al egoísmo en la lucha por sobrevivir en el sector del mercado. (p. 1)³³

La amplia especialización y división del trabajo en los hogares, especialmente entre las mujeres que crían niños y hombres que participan en el sector del mercado, alienta el eludir las responsabilidades y otros esfuerzos para mejorar el bienestar propio a expensas de otros miembros. Dado que un altruista y sus beneficiarios maximizan los ingresos familiares y no eluden sus responsabilidades ni aumentan su bienestar a expensas de los demás, el altruismo fomenta la división del trabajo y una asignación eficiente de recursos en las familias. (p. 10)³⁴

El altruismo es común en las familias no solo porque las familias son pequeñas y tienen muchas interacciones, sino también porque los mercados matrimoniales “atribuyen” el altruismo a sus beneficiarios. Un beneficiario egoísta compara los ingresos de su familia como de la pareja de su benefactor con los ingresos familiares disponibles de otros participantes en el mercado del matrimonio. (p. 112)³⁵

Creo que el altruismo es menos común en las transacciones de mercado y más común en las familias porque el altruismo es menos “eficiente” en el mercado y más “eficiente” en las familias. (p. 10)

La economía de los hogares en funcionamiento

Para América Latina, ONU Mujeres (2017) destaca que entre 2002 y 2014 la proporción de hogares biparentales con hijas e hijos disminuyó de manera importante e independientemente del nivel socioeconómico. Sin embargo, mientras que en el quintil más hubo un mayor aumento de la proporción de hogares unipersonales y biparentales sin hijas o hijos, en el quintil más bajo fue más significativo el aumento de hogares monoparentales, en su gran mayoría encabezados por mujeres, debido en parte a la disolución frecuente de las relaciones conyugales, lo cual da lugar a una alta tasa de hogares monoparentales de jefatura femenina. En este sentido, como muestran los datos del estudio de Cabella et al. (2015), existe una gran heterogeneidad de tipos de hogares y factores demográficos y sociales que modifican los arreglos familiares. El hecho de universalizar en un único tipo de hogar ha reducido su capacidad explicativa. No obstante, desde el punto de vista simbólico e ideológico es un modelo que aún mantiene vigencia; es en este sentido que influye en la elaboración de las políticas públicas y en particular en las laborales, que responden mayoritariamente a este modelo ideal.

32 Traducción propia.

33 Traducción propia.

34 Traducción propia.

35 Traducción propia.

La Ley Madre en Uruguay

El modelo de hombre proveedor en base a ventajas comparativas adquirió su expresión política y práctica en Uruguay en 1923 con la llamada *Ley Madre*. En ese año se incorporó por ley la maternidad como causal de jubilación, que permitía el acceso a jubilaciones anticipadas. En principio se aplicó para las maestras con más de 10 años de servicio, y luego fue sucesivamente ampliándose el derecho, hasta que en 1950 se generalizó el beneficio para todas las trabajadoras con 10 años de servicio y un hijo menor de 14 años. Esta ley fue derogada en la década de los 70 (Fleitas y Román, 2010).

Entre mediados del siglo XX e inicios del siglo XXI los cambios en la estructura de los hogares en Uruguay indican la presencia de tres tendencias: el fuerte aumento de los hogares unipersonales, el aumento de los hogares monoparentales y la importante reducción de los hogares extendidos. El incremento registrado en la proporción de hogares unipersonales entre 1996 y 2011 se inscribe dentro de una tendencia de larga duración al envejecimiento que ocupa la segunda mitad del siglo XX. En el último período intercensal el aumento de los hogares unipersonales respondió también al incremento de jóvenes y adultos que viven solos, principalmente en razón del aumento de las rupturas conyugales.

Tabla 2. Evolución de las estructuras de los hogares. Total país, 1963-2011

	1963	1975	1985	1996	2006**	2011
Unipersonal	11,4	14,5	15,0	16,9	19,8	23,4
Pareja sin hijos	11,9	14,3	14,6	14,8	16,4	16,8
Pareja con hijos	36,4	34,4	35,1	34,1	34,9	31,4
Monoparental	7,3	7,7	8,5	9,6	11,3	11,1
Extendido	21,2	20,7	20,5	20,1	15,2	14,9
Compuesto	11,7	8,4	6,3	4,5	2,4	2,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	71.088***	83.862***	90.075***	963.633	85.316***	1.133.233
N expandido	664.850	789.240	860.860	-	1.032.453	-

Los hogares conformados por parejas sin hijos aumentaron entre 1963 y 2011 hasta representar el 16,8% del total de los hogares. Ello puede explicarse por efecto de dos factores: el envejecimiento poblacional, el aumento de los hogares conocidos como «nido vacío» y el efecto del retraso de la edad de inicio de la reproducción. El aumento de las rupturas conyugales tuvo como consecuencia la reducción de los hogares conformados por pareja e hijos y el aumento concomitante de los hogares monoparentales en el último período intercensal. Por otra parte, los hogares nucleares en 2011 incluyen un 15% de hogares reconstituidos, es decir que al menos uno de los hijos lo es de una relación anterior de uno de los miembros de la pareja. Los hogares extendidos y compuestos experimentaron una importante caída en su participación en el total de hogares. Los primeros pasaron a representar el 14,9% de los hogares en 2011, mientras en el censo de 1996 eran un quinto del total. En este caso, el descenso tampoco ha sido sostenido entre 1963 y 2011, concentrándose en los últimos quince años. Con relación a los hogares compuestos, su caída es más gradual y se remonta a la década de los setenta. Las tendencias señaladas se registran en la capital y en el interior del país, aunque cabe distinguir algunos matices. Entre ellos se destaca un aumento más pronunciado de los hogares unipersonales en Montevideo, coherente con su mayor nivel de envejecimiento y una reducción más importante de los hogares integrados por pareja e hijos, presumiblemente asociada a una mayor frecuencia de rupturas respecto a los departamentos del interior del país. (Cabella, Fernández Soto y Prieto, 2015)

Resumen de críticas al modelo de G. Becker

Acerca de la especialización del trabajo dentro de los hogares:

- Está ligada a la eficiencia pero no al bienestar en un sentido amplio y multidimensional.
- Las personas no trabajan únicamente por el ingreso que obtienen.
- No implica la realización de las mismas tareas durante todo el ciclo de vida.
- No cuestiona la división sexual del trabajo en los hogares.
- La estructura de un hogar tal como aparece en el modelo va tendiendo a desaparecer (matrimonios, hogares extendidos).
- Los hogares no son unidades armónicas, en su interior existen conflictos y sus miembros cuentan con diferentes habilidades y poder de negociación para conquistar sus fines en el ámbito público.
- Refuerza la concepción de la familia burguesa nuclear como universal, es decir como la división más racional y por tanto más eficiente.
- Las supuestas ventajas de la especialización no toman en cuenta los cambios en la importancia de la producción en el hogar a lo largo del ciclo de vida, por ejemplo, cuando los hijos van dejando de ser dependientes y se valen por sí mismos, lo cual generaría desventajas para las mujeres que no desarrollan o interrumpen su vida laboral en función de esa especialización.
- Desde la perspectiva de la igualdad de género, este modelo presenta particulares desventajas para las mujeres, quienes quedarían en condiciones de mayor vulnerabilidad ante diferentes cambios o contingencias desde el punto de vista económico y en general en situación de dependencia respecto de los hombres. La posibilidad de obtener ingresos propios a través del empleo puede ser un importante componente de la autonomía económica y por ende de la autonomía personal en general, disminuyendo las asimetrías en las relaciones de poder entre hombres y mujeres.
- Considerando la creciente participación de las mujeres en el empleo y su capacidad de obtener ingresos, la especialización podría cuestionar incluso las ventajas del matrimonio: podrían verse reducidas e, incluso, contribuir a explicar el creciente número de divorcios.
- En la medida en que las mujeres en promedio presentan menores salarios relativos, ello podría ser una de las fuerzas que contribuyera a mantener la vigencia del contrato matrimonial.

Hogares y clase social: el paradigma marxista

Si bien, a diferencia del enfoque neoclásico de la economía, el marxista enfatiza la importancia del poder, el conflicto, la desigualdad y la explotación, focaliza estas cuestiones en las relaciones sociales de clase. Aunque las instituciones como la propiedad privada, la familia y el Estado se estudian en términos de sus implicancias para las clases sociales, las diferencias entre hombres, mujeres y niños dentro de una misma clase no se exploraron o no se identificaron.

La *clase* es la unidad de análisis marxista de la economía y se define en términos de la relación con los medios de producción. El conflicto, por su parte, está definido entre las posiciones de clase de los hogares más que de los individuos. De manera similar al

enfoque neoclásico aunque con otros fundamentos, el hogar queda fuera del terreno de los conflictos sociales, los que permanecen básicamente asociados a la *lucha de clases*. Las relaciones de poder dentro del hogar no se cuestionan, como tampoco la división sexual del trabajo; Marx consideraba que el salario oculta el trabajo no remunerado que realizan los trabajadores.

En la medida en que el objetivo primario o principal de los trabajadores es sobrevivir, subsistir, luchar por el producto de su trabajo, en este abordaje teórico la producción de los hogares se describe como una producción motivada por las necesidades básicas que frecuentemente se ve contrapuesta a la producción para el intercambio motivada por la obtención de beneficios; como resultado, la producción de bienes de uso no tiene implicancias económicas. Finalmente, aunque no desarrolla la idea del altruismo en los hogares, esta está implícita en el supuesto de la existencia de reglas de comportamiento altruistas, sobre todo entre los miembros de la clase trabajadora (Folbre, 1986).

Entonces, como vimos, si los economistas neoclásicos esperan que su teoría de mercado provea una teoría de la producción de los hogares, los marxistas suponen que es suficiente con su crítica al capitalismo. Estas expectativas han estado condicionadas por el error de no reconocer la importancia del conflicto y la desigualdad en la familia. La literatura desarrollada con el tiempo ha procurado superar esta falla (Folbre, 1986).

En los años 70, autoras feministas inspiradas en el análisis marxista destacaron la existencia de formas de explotación dentro de la familia con un carácter diferente al de la explotación capitalista (Hartmann, 1981). Cuestionan así la idea de hogares armónicos de los planteamientos beckerianos y resaltan la idea del conflicto. A su vez, señalaron que la explotación tanto en el hogar como en el mercado, aunque de diferente naturaleza, se articulaba para mantener la desigualdad de género en ambos espacios.

Estos enfoques sin duda aportaron elementos para el debate sobre el trabajo doméstico (sobre lo cual vamos a detenernos en el capítulo 5), pero centrado en el modo de producción capitalista y se restringieron a explicaciones economicistas respecto de la división sexual del trabajo y su vínculo con las desigualdades en el mercado laboral (Benería, 2005; Carrasco, 1991; Gardiner, 1997).

Cooperación y conflicto en los hogares

La identificación de los hogares como espacios en los que se producen *conflictos cooperativos* fue muy importante para integrar el enfoque de género en los modelos de negociación y visualizar cómo el poder está involucrado en las desigualdades de género (Benería, 2008). Esta perspectiva prestó especial atención a los factores que están por detrás o son previos al proceso mismo de negociación y que se relacionan con cuestiones culturales, normas y valores sociales que condicionan las percepciones de las personas, y que pueden conducir, como parte de una construcción de género en el caso de las mujeres, a una débil percepción del propio interés personal. Por ejemplo, esto se da en el caso en que una persona atribuye menos valor a su propio bienestar que al de otros miembros del hogar (Sen, 2000, p. 84).

El resultado de las negociaciones, por tanto, dependería de la manera en que se entra en estas, o sea de la mayor o menor claridad para distinguir entre la identidad propia y la familiar, entre el bienestar propio y el de los demás, factores que pueden reproducir las

desigualdades existentes. La legitimación del orden establecido, aunque desigual, por parte del ser más débil y la adecuación de los deseos a la posibilidad percibida de su factibilidad, de forma de evitar mayores decepciones, también constituyen factores que inciden sobre el poder asimétrico entre los géneros en la negociación y por tanto en los resultados de esta.

Durante el proceso de negociación que puede tener como resultado mantener las desigualdades de género, Sen destacan la llamada *posición de ruptura*, el *interés percibido* y la *contribución percibida*,³⁶ elementos estos que pueden debilitar o fortalecer a cada uno de los miembros del proceso de negociación y condicionar sus resultados.

Posición de ruptura: indica la vulnerabilidad o la fuerza de las personas en una negociación. En caso de una ruptura, si una persona termina en un lío peor, esto debilitará su poder de negociación.

Interés percibido: valor atribuido al propio bienestar; puede existir un sesgo de percepción a favor de otros miembros de la familia.

Contribución percibida: valor atribuido a los aportes propios; esto puede ser importante para inclinar los resultados cooperativos a favor del contribuidor percibido.

Los factores mencionados forman parte del proceso de negociación por el cual se organiza la distribución de tareas dentro y fuera del mercado, lo que Sen conceptualizó como *tecnología social: quién hace qué, quién consume qué y quién toma qué decisiones*. Este análisis permite percibir los prejuicios sistemáticos tras *quién hace qué, quién es responsable de qué cosa* y por tanto iluminar el análisis considerando las relaciones de género y su vinculación con las actividades dentro y fuera del hogar. La manera en que se diseña esta distribución es un terreno de negociación donde se juega la desigualdad de género y cuyos componentes son imprescindibles para el funcionamiento general de la economía.

Los modelos de negociación

Los modelos surgidos que superan algunas de las críticas realizadas dentro del paradigma neoclásico, como los basados en la teoría de juegos, procuran incorporar de manera más compleja los determinantes de la toma de decisiones en las familias incluyendo las relacionadas con el trabajo y el empleo.

Entre los modelos alternativos (Agarwal, 1997) se encuentran los colectivistas, en los cuales el resultado obtenido tiene que ser eficiente según el criterio de Pareto³⁷ (sin intentar descubrir las reglas de decisión y procesos a través del análisis empírico).³⁸

El resto de los modelos alternativos explican la toma de decisiones en la unidad doméstica como una forma de *negociación* en la que la interacción entre los miembros de los hogares tiene elementos de cooperación y conflicto. Estos modelos presentan mayores posibilidades para expresar las diferencias en las preferencias de cada uno de sus miembros, las restricciones presupuestarias y en el control total de los recursos. En algunos casos se relajan los supuestos de las preferencias comunes de los modelos unitarios (beckerianos)

36 Contribución percibida: ver glosario.

37 Criterio de Pareto: ver glosario.

38 Ver Bourguignon y Chiappori (1992), Browning et al. (1994) y Chiappori (1988, 1992).

empleando un enfoque de negociación cooperativa con ingresos comunes.³⁹ En estos modelos de negociación cooperativos, los miembros del hogar cooperan porque obtienen una mejor posición que si no lo hicieran, negocian a partir de un ingreso único y el resultado depende de su poder de negociación. Se basan en modelos de Nash (1950, 1953) bajo el supuesto de que existe un equilibrio de Pareto, la existencia de contratos que obligan a las partes con posiciones simétricas con relación a la disponibilidad de información y la capacidad de negociación.

En contraste, aparecen también los modelos de negociación no cooperativos⁴⁰ que levantan los supuestos anteriores, permiten decisiones de producción y consumo individuales y asimetría entre las partes con respecto a la información y las reglas de juego (Agarwal, 1997).

Normas sociales: retroalimentación de asimetrías en el tiempo y en diferentes esferas

Para Agarwal (1999), entre los determinantes del poder de negociación al interior de los hogares se cuentan la dotación de recursos tradicionales materiales, los derechos a los recursos comunitarios vigentes en la sociedad, los sistemas de apoyo a las familias del Estado y de las ONG y el funcionamiento de redes familiares.

Las *normas sociales*⁴¹ regulan los comportamientos de hombres y mujeres asociándolos a lo que se entiende por masculino y femenino. Estas pueden ser uno de los factores más importantes de poder de las personas, porque establecen, por ejemplo, la jerarquía de los esposos en el hogar, se usan como argumentos para validar posturas o puntos de vista, determinan cuál debe ser el comportamiento de los miembros del hogar a la hora de negociar. Las normas sociales influyen en que las mujeres tengan un menor acceso a los factores que las empoderan, es decir, a recursos y a su capacidad de agencia.⁴²

En el propio proceso de negociación, las normas sociales pueden limitar sobre qué se negocia, es decir, cuáles son los temas o los aspectos de la vida que se entienden negociables contribuyendo a determinar o restringir el poder de negociación de los individuos. Al mismo tiempo, condicionan la forma en que se realiza el proceso de negociación, es decir, si se trata de una actitud agresiva o calmada, de manera abierta o encubierta (Agarwal, 1997).

Las normas sociales, así como las creencias y los valores, responden a la cultura predominante, se forman históricamente e influyen en las desigualdades de género, en la medida en que dan lugar a diferentes tipos de restricciones para las mujeres debido a que condicionan y caracterizan las relaciones sociales y familiares y definen los modelos dominantes de masculinidad y feminidad en cada sociedad. No obstante, estas normas están sujetas a la negociación y al cambio porque se construyen socialmente.

39 Sobre estos enfoques puede verse Marilyn Manser y Murray Brown (1980), Marjorie McElroy y Mary Jean Horney (1981), que adaptan la formulación de Nash (1950, 1953) de los problemas de negociación cooperativa en el marco de la teoría de juegos. Los miembros de la familia negocian sobre el uso del conjunto de los ingresos y el resultado depende de su poder de negociación determinado por sus respectivas *posiciones de repliegue*.

40 Los modelos no cooperativos relajan muchos de los supuestos de los modelos unitarios. Adicionalmente, los individuos tienen preferencias diferentes, toman decisiones individuales de producción y existe asimetría entre las partes respecto a la información y las reglas de juego (Wooley, 1988; Kanbur y Haddad, 1994, entre otros).

41 Normas sociales: ver glosario.

42 Agencia: ver glosario.

¿Es discutible en cualquier sociedad si las mujeres deben ser o no las responsables de las tareas domésticas? Si es discutible, ¿cuánto pesa la posición económica individual, o sea, si se tiene empleo, recursos económicos? ¿Está legitimado formal o informalmente el acceso de las mujeres a los recursos y su control (tierras, capital, crédito, tecnología, etc.)?

Según cómo se respondan estas preguntas pueden establecerse diferencias entre mujeres, y entre hombres y mujeres, ya que contarán con distintas capacidades para diseñar estrategias personales, tomar decisiones dentro y fuera de los hogares, tanto respecto a su propia vida como a las situaciones familiares y de la comunidad (Kabeer, 1998).

Las restricciones que afectan a las mujeres inciden en las percepciones, por ejemplo, sobre el valor económico que cada uno aporta al hogar, la importancia del trabajo doméstico y de cuidados, así como sobre cuáles pueden ser los derechos que deben defender y los intereses que les son propios. En ese sentido, frente a los planteos de Sen, cabe preguntarse si las mujeres tienen una posición más altruista solamente por el hecho de ser mujeres o depende de la manera en que se han conformado sus intereses y expectativas personales.

El altruismo en las mujeres puede afectar tanto el contenido como las formas de la negociación, condicionando distintos tipos de decisiones y negociaciones que enfrentan a lo largo de su vida, en su hogar (decisiones de gasto personal frente a gastos de su casa e hijos), en su trabajo (asumir algunos tipos de tareas, negociar su salario, delegar tareas), a la hora de participar social o políticamente.

La socialización de género ha tendido a reforzar las inequidades de género existentes incentivando a las mujeres a ser más altruistas que los hombres. Se espera que las esposas y madres sean menos egoístas que otros miembros, que pongan las necesidades de otros antes que las suyas propias (Polantnick, 1984, citado en Folbre, 1986).

Para discutir con base en Amartya Sen (2000)

Si se le preguntara a una mujer rural hindú sobre su bienestar personal, la pregunta le parecería inteligible y la respondería desde el punto de vista del bienestar de su familia. Ejemplo en Sen (2000).

¿La falta de percepción del bienestar personal es inmutable? ¿Qué factores podrían contribuir al cambio? El reconocimiento político del tema de género puede originar cambios profundos en dichas percepciones. ¿De qué tipo?

Si las mujeres y las niñas estuvieran en posición de demandar “su parte”, ¿renunciarían “voluntariamente” al ocio o la educación?

Los modelos de negociación y la investigación

La mayoría de los modelos de negociación utilizados en la investigación de carácter empírico son formales (generalmente expresados en forma matemática), con escasa habilidad para incorporar la complejidad de las interacciones de género en los hogares y simultáneamente la variedad de procesos y formas de toma de decisiones. Además, dicen poco de las diferencias entre hombres y mujeres o de las relaciones de género fuera del espacio del hogar, como de las normas formales e informales y las percepciones que

pueden ser fundamentales para explicar las posiciones de poder relativo en los procesos de negociación y el tipo de negociaciones que se pueden llevar adelante (Agarwal, 1997). Sin embargo, algunas diferencias de género pueden tomarse en cuenta y proveer un abordaje útil. O sea, nuevas modelizaciones permiten avanzar en reconocer diferentes intereses, las nociones de cooperación y el conflicto, y por tanto, la idea de que puede haber perdedores y ganadores en las negociaciones intrahogar y que el resultado final de estas depende del poder relativo de negociación entre los miembros de la familia.

En la investigación empírica, si bien se introduce la negociación a través de variables económicas, ciertos aspectos cualitativos, así como las diferencias en el ejercicio del propio interés no son fácilmente rescatables y pasibles de ser incluidos en los modelos matemáticos. Esto nos remite a la necesidad de combinar diferentes metodologías y técnicas de investigación y de fomentar la interdisciplinariedad en los análisis.

El empleo de técnicas cualitativas y el tomar en cuenta perspectivas interdisciplinarias como parte de los procesos de investigación hacen posible profundizar sobre aspectos relacionados con el poder y las relaciones de poder que han sido calificados como clave para comprender los procesos de negociación desde una perspectiva feminista (Robeyns, 2003). Agarwal (1997) señala en este sentido la importancia de considerar, además de las normas sociales y el contexto externo, a los hogares como un fuerte condicionante de las negociaciones intrahogar. Las primeras, como se dijo, pueden determinar los límites de lo que se puede negociar, afectar la forma en que se conduce la negociación y generar una negociación sobre las propias normas sociales cuando estas se cuestionan. Respecto al contexto externo, un buen ejemplo es el mercado laboral, en el que los menores salarios femeninos, las reglas en general no escritas que condicionan el acceso a ciertos puestos, la normativa relacionada con licencias o permisos para el cuidado de los hijos debilitan el poder de negociación de las mujeres. Por su parte, el modelo de toma de decisiones en la familia, así como la identificación de las relaciones desiguales pueden ser determinantes para la eficacia de las políticas públicas, entre ellas las relacionadas con las políticas laborales (Agarwal, 1997). Esto significa que las políticas laborales que se continúan basando en la idea de un hombre proveedor a tiempo completo están dejando por fuera las necesidades de las mujeres, de las familias y de la sociedad.

Cambios en la conducta de la oferta laboral femenina: el incremento de la actividad de las mujeres casadas. Diagnóstico e implicancias. Uruguay: 1981-2006.

En este trabajo se analizan los determinantes de la participación en el mercado laboral y de las horas trabajadas, tanto para las mujeres como para los hombres casados. Para profundizar en los hallazgos obtenidos se realiza un análisis que distingue por grupos de educación y por tenencia y tramos de edad de los hijos.

Se emplea un modelo que considera que el ingreso laboral del cónyuge puede tener un efecto sobre la oferta laboral diferente al de otras fuentes de ingresos.

$H = b_0 + b_1lnW + B_2lnWs + B_3A + CX + ub$ Ws es el ingreso laboral del esposo por hora, A son los ingresos familiares por todo concepto, y ub es el término de error.

Este modelo puede ser interpretado en la línea de los “modelos de negociación familiar” [family bargaining models], que predicen una formulación alternativa a las decisiones de oferta de trabajo familiar. En particular suponen que la conducta de oferta individual de trabajo de los esposos y esposas se ve influenciada de manera diferente por cada ingreso, a diferencia de los modelos de familia unitaria, en los cuales se supone que las conductas individuales reaccionan frente al conjunto de los ingresos del hogar. Es decir, en estos modelos se supone que, dentro de una familia, la diferente distribución de ingresos entre sus miembros puede llevar a distintos poderes de negociación y en consecuencia a distintos comportamientos. En este sentido, el ingreso de cada miembro familiar es un argumento separado en la ecuación de oferta. (Lundberg y Pollak, 1994; McElroy y Horney, 1981; Manser y Brown, 198018). Con base en Blau y Kahn (2005) en este trabajo se estima la ecuación (1b) para mujeres y hombres casados (1986-2005).

Se realizaron las estimaciones para el universo de mujeres en pareja (casadas y unidas con pareja masculina en el hogar) de 25 a 54 años (ambos integrantes de la pareja). Se estimó la probabilidad de participar mediante un Probit y se corrigió el sesgo de selección con el método de Heckman, imputando los salarios de mujeres y hombres.

Los resultados permiten afirmar que la elasticidad de la oferta femenina con respecto a su ingreso laboral ha registrado una caída en los últimas dos décadas, tendencia que no se verifica en los hombres, lo que da lugar a una reducción de la brecha entre ambos. Esto confirmaría la existencia de cambios en la toma de decisiones sobre asignación del tiempo al trabajo remunerado, no remunerado y el ocio por parte de las mujeres. Esa mayor propensión a destinar más horas al trabajo remunerado y la disminución de la brecha salarial entre hombres y mujeres durante este período, reflejan que el ingreso incidió por dos vías en el aumento de la oferta laboral.

Alma Espino Martín Leites Alina Machado Junio de 2009 Instituto de Economía Serie Documentos de Trabajo DT03/09

Para reflexionar

- Con base en las lecturas recomendadas, ¿podría señalar las implicancias de género del párrafo siguiente?:
- Las desigualdades agudas a menudo sobreviven precisamente convirtiendo a los desposeídos en aliados. El ser más débil llega a aceptar la desigualdad del orden desigual y se vuelve un “cómplice implícito” (extraído de Agarwal, 1997).
- Las relaciones de cooperación y conflicto en los hogares plantean interrogantes que atraviesan las fronteras tradicionales de las teorías neoclásicas y marxistas, revelando no solo un sesgo metodológico, sino también una agenda común para la investigación: ¿En qué condiciones puede prevalecer la reciprocidad económica? (Folbre, 1986, p. 253).

Bibliografía

- Agarwal, B. (1997). Bargaining and Gender Relations: Within and Beyond the Household. *Feminist Economics*, 3(1), 1-51.
- Agarwal, B. (1999). Negociación y relaciones de género: Dentro y fuera de la unidad doméstica. *Historia Agraria*, 17. 3-58, Sociedad Española de Historia Agraria.
- Becker, G. (1981, febrero). Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place. *Economica, New Series*, 48(189), 1-15. Wiley on behalf of The London School of Economics and Political Science and The Suntory and Toyota International Centers for Economics and Related Disciplines.
- Becker, G. (1987). La división del trabajo en los hogares y las familias. En G. Becker, *Tratado sobre la familia*. España: Alianza Editorial. Caps. 2 y 8, 31-59.
- Benería, L. (2005). *Género, desarrollo y globalización*. Barcelona: Hacer.
- Benería, L. (2008). *Araucaria: Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades*, 20,15-34.
- Bergmann, B. R. (1995). Occupational segregation, wages and profits when employers discriminate by race or sex. En J. Humphries (ed.), *Gender and economics*. Aldershot: Brookfield; Vermont: Edward Elgar, pp. 309-316.
- Bourguignon, F., y Chiappori, P. A. (1992). Collective models of household behavior: An Introduction. *European Economic Review*, 36, 355-364.
- Browning, M., Bourguignon, F., Chiappori, P. A., y Lechene, V. (1994). *Incomes and outcomes: A structural model of intrahousehold allocation*. *Journal of Political Economy*, 102(16), 1067-1096.
- Cabella, W., Fernández Soto, M., y Prieto, V. (2015). *Las transformaciones de los hogares uruguayos vista a través de los censos de 1996 y 2011*. Montevideo: Trilce, INE, Programa de Población, IECON, OPP, MIDES, UNFPA.
- Carrasco, C. (1991). *El trabajo doméstico: Un análisis económico*. (Tesis doctoral, Madrid). Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Chiappori, P. (1988). Rational household labor supply. *Econometrica*, 56(1), 6389.
- Chiappori, P. (1992). Collective labor supply and welfare. *Journal of Political Economy*, 100(3), 437-467.
- Doss, C. R. (1996). Testing among models of intrahousehold resource allocation. *World Development*, 24(10), 1597-1609.
- Ducci, M. A. (1997). *El enfoque de competencia laboral en la perspectiva internacional: Formación basada en competencia laboral*. Montevideo: CINTERFOR, OIT.
- England, P. (1993). The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions. En M. A. Ferber y J. A. Nelson (eds.), *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 37-53.

- Fleitas, S., y Román, C. (2010). Evolución de la población económicamente activa en el siglo XX: Un análisis de la estructura por sexo, edad y generaciones. *Boletín de Historia Económica*, año VIII, n.º9, Diciembre
- Folbre, N. (1986). Hearts and spades: Paradigms of household economics. *World development*, 14(2), 245-255.
- Folbre, N., y Hartmann, H. (1988). The rhetoric of self-interest: Ideology and gender in economic theory. En Kalmer, McCloskey, Solow (ed.), *The Consequences of Economic Rhetoric*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gardiner, J. (1997). *Gender, Care and Economics*. Londres: Macmillan.
- Haddad, L., Hoddinott, J., y Alderman, H. (comps.) (1994). *Intrahousehold resource allocation: An overview*. World Bank Policy Research Working Paper 1255, Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Haddad, L., Hoddinott, J., y Alderman, H. (1997). Introduction: The scope of intrahousehold resource allocation issues. En L. Haddad, J. Hoddinott y H. Alderman (comps.), *Intrahousehold resource allocation: Policy issues and research methods*. Baltimore: International Food Policy Research Institute.
- Hartmann, H. (1981). The unhappy marriage of Marxism and Feminism. En L. Sargent (ed.), *The unhappy marriage of Marxism and Feminism: A debate on class and patriarchy*. Cambridge MA: Pluto Press.
- Hoddinott, J. (1991). Household economics and the economics of households. Primera versión presentada a la *Conference on Intrahousehold Resource Allocation*. 12 al 14 de febrero. International Food Policy Research Institute/World Bank, Washington, D. C.
- Kabeer, N. (1998). *Realidades trastocadas: Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo*. México: UNAM, Paidós.
- Kanbur, R., y Haddad, L. (1994). Are better off households more unequal or less unequal? *Oxford Economic Papers*, 46(3), 445-458.
- Katz, E. G. (1996). *Intrahousehold economics: Neoclassical synthesis or feminist institutional challenge?* Mimeo. Nueva York: Department of Economics, Barnard College.
- Manser, M., y Brown, M. (1980). Marriage and household decisionmaking: A bargaining approach. *International Economic Review*, 21(1), 31-44.
- McElroy, M. B. (1990). The empirical content of Nash-bargained household behavior. *Journal of Human resources*, 25(4), 559-583.
- McElroy, M. B., y Horney, M. J. (1981). Nash-Bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand. *International Economic Review*, 22(2), 333-349.
- Nash, J. F. (1950). The Bargaining Problem. *Econometrica*, 18: 155-162.
- Nash, J. F. (1953). Two person cooperative games. *Econometrica*, 21: 128-140.
- ONU Mujeres. (2017). *El progreso de las mujeres en América Latina y el Caribe 2017: Transformar las economías para realizar los derechos*. Panamá.
- Robeyns, I. (2003). Sen's capability approach and gender inequality: Selecting relevant capabilities. *Feminist Economics*, 9(2/3), 61-92.
- Sen, A. (2000). Género y conflictos cooperativos. En M. Navarro y C. Stimpson (comp.), *Cambios sociales, económicos y culturales: Un nuevo saber, los estudios de mujeres*. México: FCE, 74-91 y 100-110.
- Strauss, J., y Thomas, D. (1995). Human resources: Empirical models of household and family decisions. En J. Behrman y T. N. Srinivasan (comps.), *Handbook of development economics*, 11, Amsterdam: Elsevier Science.
- Wooley, F. (1988). *A noncooperative model of family decision-making*. TIDI Working Paper 125. Londres: London School of Economics.

Trabajos y tiempos: enfoques conceptuales

Alma Espino

Los objetivos de este capítulo consisten en distinguir los conceptos de trabajo y empleo y su evolución en la historia del pensamiento económico. Asimismo, se trata destacar la interrelación entre el trabajo reproductivo o no remunerado y el productivo o remunerado. Para ello, se revisará la evolución del concepto de trabajo, su reconceptualización impulsada por la economía feminista, las interacciones entre la producción mercantil y la reproducción biológica y social, la división del trabajo y relaciones de género.

Evolución del concepto de trabajo: historia del pensamiento, historia social y económica

¿Qué se entiende normalmente por trabajo en los análisis económicos? En general, cuando estudiamos economía aparecen distintas categorías de trabajo, tales como trabajo asalariado (sector público y privado), por cuenta propia, formal e informal, en distintos sectores de la actividad económica. Pero siempre remunerado. Se trata del trabajo que se intercambia en el mercado: el empleo. Este tipo de trabajo se valora social y económicamente, es visible para la economía, se mide en las estadísticas oficiales.

Por tanto, la mayor parte de las investigaciones actuales relacionadas con la economía laboral se centran en el empleo. Tienden a considerar el trabajo remunerado y las actividades domésticas en los hogares de forma separada, como si fueran actividades sin relación alguna entre ellas. Eso explica que las tareas no remuneradas del trabajo doméstico y de cuidados en los hogares hayan quedado simbólicamente asociadas al *no trabajo* y excluidas del campo analítico de la economía (Carrasco, Mayordomo, Domínguez y Alabart, 2004, p. 23).

El trabajo remunerado o empleo es una transacción de mercado. En el marco conceptual del marxismo se trata una actividad de mercado cuya remuneración deriva de la venta de la fuerza de trabajo, es decir, está especialmente referido al trabajo asalariado. Por su parte, en la teoría neoclásica, el empleo es uno de los factores de la producción.⁴³

El concepto de trabajo, con su importancia para la economía, ha venido variando a través de la historia del pensamiento económico y sus intereses y del contexto socioeconómico en el que se ha ido desarrollando.

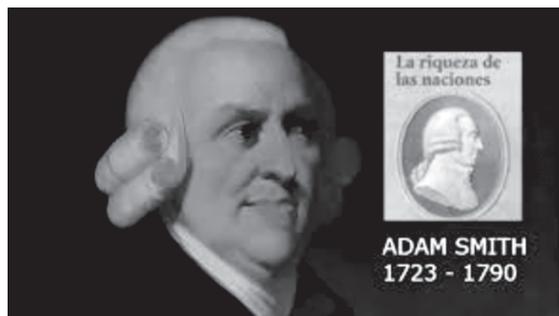
En lo que sigue, revisamos algunos hitos fundamentales para conocer cómo los economistas han concebido este concepto y cómo se ha integrado al análisis del funcionamiento de la economía. Esta revisión pretende mostrar por qué el trabajo doméstico y de cuidados que realizan principalmente las mujeres en sus hogares quedó asociado al *no trabajo*, pese a su valor económico para el funcionamiento de las economías y el desarrollo.

43 Factores de producción: ver glosario.

Economía clásica: primera escuela moderna de economía

La revisión que nos proponemos debe iniciarse por los planteos de los economistas pertenecientes a la escuela de la económica clásica Adam Smith y John Stuart Mill.

El principal factor de creación de valor y riqueza en el marco de la economía clásica será el trabajo. Este y la riqueza se consideran íntimamente relacionados, de ahí la importancia de conocer la cantidad de trabajo incorporado a la producción. Las raíces filosóficas de este concepto quedan así en el marco de la escuela clásica vinculadas a la capacidad que otorga el trabajo para adquirir bienes y servicios.



Trabajo: fuente de la riqueza de las naciones.

Adam Smith, escocés (1723-1790). Es uno de los mayores exponentes de la economía clásica. Su principal obra, *La riqueza de las naciones* (1776), es un estudio del proceso de creación y acumulación de riqueza.

Si bien Smith reconoce la importancia de la actividad de las mujeres en el hogar, destinada al cuidado familiar y, en particular, a la crianza y educación de los hijos, en la medida en que este trabajo es indispensable para que los niños/hijos se conviertan en trabajadores productivos y contribuyan a la “riqueza de las naciones”, *no se le otorga valor económico*.

Dada la importancia que se le atribuye al trabajo en este marco analítico, será necesario definir, además de la forma de medirlo o cuantificarlo, cuál es el *trabajo productivo*. Adam Smith aplicó la distinción entre *productivo* e *improductivo*, entendiendo por trabajo productivo aquel que produce valor, añade valor al objeto al que se incorpora y resulta en una mercancía, fundamentalmente tangible y almacenable, con algún valor de mercado.

El trabajo productivo “añade valor al objeto en que se emplea [...] se incorpora y realiza en algún objeto concreto o mercancía vendible, que dura algún tiempo tras la finalización del trabajo. En cierta forma es como una cantidad de trabajo almacenada y conservada para su empleo cuando se necesite para alguna ocasión”. (Smith, 1990, p. 387)

El trabajo que realizan los obreros de las manufactureras es productivo, y en contraste, el trabajo del sirviente doméstico “no añade valor a nada [...] no se incorpora ni realiza en ninguna mercancía vendible u objeto específico. Sus servicios perecen, por lo general, en el mismo instante de su ejecución, y raramente dejan tras ellos huella o valor alguno por los que se pueda conseguir, posteriormente, una misma cantidad de servicios” (Smith, 1990, p. 387).

Smith aclara que los trabajadores improductivos ganan por su labor una recompensa, bajo la forma de salario, que deriva del valor generado y los ingresos de las personas que los emplean. La importancia para Smith de esta delimitación de actividades consiste en saber cuáles son las que estimulan la acumulación de capital y el progreso económico. Así, cuanto mayor sea la proporción de la fuerza de trabajo que se emplea en actividades productivas, mayor será la capacidad de crecimiento de la economía; el trabajo improductivo es, pues, el que corresponde a actividades que no contribuyen directamente al crecimiento y consisten fundamentalmente en los servicios.



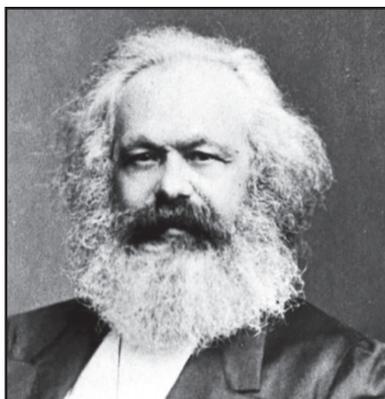
John Stuart Mill (1806-1873). Filósofo y economista británico, propuso una definición ampliada para el trabajo productivo, que incorporó el necesario para cumplir con algunos servicios.

La controversia sobre el trabajo productivo e improductivo será saldada por Stuart Mill, al incluir en el primero el que realizan los funcionarios públicos, el que se desarrolla en las actividades de transporte y distribución de los productos y el relacionado con los seres humanos, como la educación y enseñanza de las artes y técnicas de la producción —que, en general, se hace para aumentar el valor de la producción— y el trabajo de los cirujanos y médicos —que aunque no se haga con fines productivos o económicos, mejora la producción—.

Al trabajo de cuidados familiar Mill lo considera indispensable para el desarrollo de la población y la sociedad, pero lo clasifica como un trabajo indirecto; esto es, si bien contribuye a la producción de las mercancías o elementos necesarios para que niños y niñas se desarrollen y puedan convertirse en trabajadores productivos, su finalidad es la subsistencia misma; por tanto, el trabajo doméstico y de cuidados se considera un trabajo improductivo. El trabajo productivo es para Stuart Mill el que crea riqueza, y si bien el trabajo doméstico crea una utilidad, no crea riqueza material.

De ese modo, el trabajo doméstico y de cuidados familiar en el pensamiento económico quedó explícitamente fuera de la definición de trabajo *productivo*.

Marx y la teoría del valor-trabajo



Karl Heinrich Marx (Tréveris, Alemania, 5 de mayo de 1818-Londres, Inglaterra, 14 de marzo de 1883). Filósofo, economista, sociólogo, periodista. Sus escritos más conocidos son el *Manifiesto del Partido Comunista* (en coautoría con Engels), *El capital* y *El dieciocho brumario de Luis Bonaparte*.

La teoría del valor-trabajo desarrollada por Karl Marx se basa en la distinción entre el trabajo que produce valores de uso y el que produce valores de cambio. El valor de un bien se mide a través del tiempo de trabajo pero no cualquier tiempo: para Marx, el valor de un bien es prácticamente *por definición* igual al trabajo socialmente necesario para la producción de dicho bien. Para producir una mercancía, un bien intercambiable en el capitalismo, la cantidad total de trabajo incorporado en una unidad de dicho bien corresponde tanto el trabajo directo como al incorporado en la producción de *trabajo indirecto*. El trabajo para ser productivo tiene que producir necesariamente valores de uso.

¿En qué consiste el valor de uso? En la capacidad de los bienes o servicios de satisfacer una necesidad real o imaginaria, móvil final del intercambio de mercancías. El *trabajo productivo* será aquel que produce *valores de cambio*, o sea, *mercancías bajo la forma de trabajo asalariado*; el valor de cambio está dado por la *relación cuantitativa entre dos bienes o servicios*.

Los trabajadores venden su *fuerza de trabajo* a cambio de un salario:

Fuerza de trabajo: conjunto de condiciones físicas e intelectuales de las personas que se pone en acción al producir bienes de cualquier clase.

La fuerza de trabajo es una capacidad y el trabajo es la materialización de esa capacidad en un producto determinado; es a su vez una mercancía, que tiene algunas particularidades: su valor de uso es el trabajo y su valor de cambio es el salario.

Es una mercancía única en el sentido de que tiene algunas peculiaridades: se produce en el seno de las familias; su valor de uso añade valor de cambio al resto de las mercancías y los trabajadores adelantan al capitalista el valor de uso de su mercancía (la fuerza de trabajo) porque permiten al comprador consumirla antes de haber recibido el precio de su venta (el salario).

En la sociedad capitalista, la categoría trabajo productivo se restringe según Marx respecto a las definiciones anteriores debido a que no todo el trabajo que produce valor de

uso produce valor de cambio, como sería el caso de los productos familiares (campesinos o artesanos), del trabajo doméstico y del trabajo en ciertos sectores del servicio público (educación, salud).

La satisfacción de las necesidades se obtiene mediante el intercambio de mercancías por dinero. La mercancía, de esta forma, tiene dos capacidades: 1) la capacidad de satisfacer ciertas necesidades humanas (valor de uso) y 2) la capacidad de intercambiarse por otras mercancías.

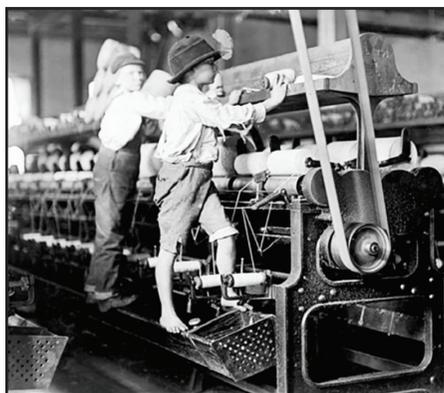
Revolución industrial

En la segunda mitad del siglo XVIII en Inglaterra, debido a una serie de transformaciones en el proceso de producción de bienes, se da paso a un cambio revolucionario en las formas de producción con el pasaje de los talleres artesanales que producían gran parte de las mercaderías consumidas en Europa a las fábricas.

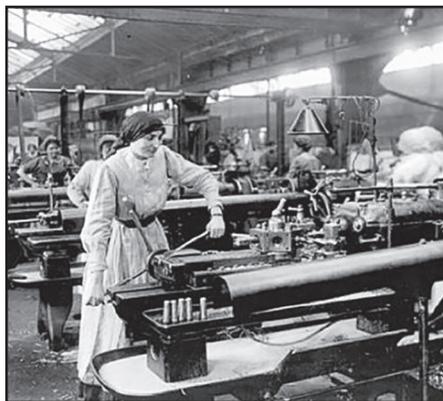
A este cambio tecnológico, surgimiento de la revolución industrial, contribuyeron factores comerciales y acumulación primitiva de capital: grandes navegaciones en el siglo XV hasta el inicio de la industrialización en el siglo XVIII; descubrimiento de nuevas rutas (India) y de América; creación de un mercado mundial, concentración de la riqueza y de recursos.

El avance del proceso de industrialización conlleva cambios en la vida cotidiana de los individuos; la producción se desplaza físicamente desde el hogar hacia la fábrica, y el trabajo fabril asalariado adquiere mayor protagonismo frente a otros. El salario se consolida como la principal fuente de ingresos de los y las trabajadoras y el mercado se convierte en una de las instituciones que confieren el más alto reconocimiento social.

El avance de la industrialización, en la realidad socioeconómica y en el modo de interpretarla, conduce a finales del siglo XIX a una nueva forma de interpretar y percibir socialmente el trabajo: el *trabajo* se verá indisolublemente asociado con el trabajo *remunerado*.



Los empresarios fomentaron el trabajo femenino e infantil debido a los menores salarios que estos sectores percibían respecto a los que percibían los hombres.



La revolución industrial impulsó el trabajo de mujeres y niños apoyado en las facilidades que otorga la maquinaria.

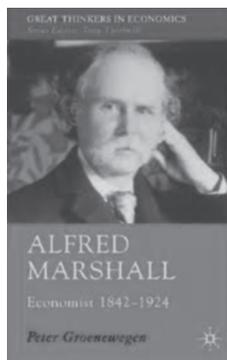
Escuela neoclásica y revolución marginalista (comienzos de la década de 1870)

Con el surgimiento de la escuela neoclásica, la esencia de lo económico se desplazó hacia la utilidad (capacidad que tienen los bienes económicos para satisfacer necesidades y/o deseos) y, en ese sentido, “toda actividad humana que permitiese aumentar el bienestar de alguien [...] sería por tanto económicamente productiva”.

El valor de un bien está dado en forma individual y depende de la necesidad o la escasez; la percepción de la necesidad es algo individual y psicológico. Esa es la dificultad para medir el valor.

Al valor de cambio se le coloca un atributo objetivo: la productividad marginal.

El valor de cambio se define como la proporción en que se intercambian dos bienes y se corresponde a la utilidad marginal que cada uno de ellos ofrece.



Alfred Marshall (26 de julio de 1842-13 de julio de 1924). Economista británico. Sistematizó las teorías económicas clásicas y el desarrollo del concepto de utilidad marginal. Entre sus obras destacan *Principios de economía* (1890) e *Industria y comercio* (1919).

El hombre no puede crear cosas materiales. En el mundo intelectual y moral puede producir, ciertamente, nuevas ideas; pero cuando se dice que produce cosas materiales, en realidad, solo produce cosas útiles, o en otros términos, sus esfuerzos y sacrificios dan por resultado cambios en la forma o combinación de la materia para adaptarla mejor a la satisfacción de sus necesidades. Todo lo que puede hacer en el mundo físico es reajustar la materia para hacerla más útil. (Marshall, citado en Carrasco, Mayordomo, Domínguez y Alabart, 2004)

Alfred Marshall incluyó todo tipo de servicios entre los trabajos considerados productivos. El trabajo productivo pasa a ser aquel que aumenta la utilidad de los bienes. Esto hubiera permitido incorporar las actividades domésticas entre las productivas, ya que estas proveen lo necesario para el cuidado de las personas para el futuro de la sociedad. Pero, en la medida en que el trabajo familiar doméstico no se remunera, se excluye definitivamente del campo de las actividades económicas: lo productivo será en de la teoría marginalista aquello asociado a *lo remunerado*, mientras lo *no remunerado* se asocia con lo *no productivo* (Carrasco et al., 2004, p. 32). A partir de estos desarrollos, el campo de estudio de la economía debía quedar restringido a las actividades remuneradas.

En tanto *lo económico* se ligó con los objetos apropiables y susceptibles de ser medidos con dinero, “el carácter económico-productivo de las actividades doméstico-familiares no remuneradas quedaba diluido” (Carrasco, et al., 2004, p. 33).

Alfred Marshall explícitamente defendió la modificación del censo inglés de 1891 para que se clasificara a las mujeres casadas como “dependientes” en lugar de “no ocupadas”. (Folbre, 1991)

La asimilación entre trabajo y empleo no se dio solamente como consecuencia de la evolución “natural” del sistema económico, sino como resultado de un complejo proceso de reconceptualización relacionado con la división sexual del trabajo y con el modo en que se conciben el *trabajo* y *lo productivo* desde la economía teórica (Carrasco et al., 2004).

Discuta esta afirmación de Pigou

Los servicios que prestan las mujeres forman parte del dividendo nacional únicamente cuando se realizan a cambio de una remuneración, bien en la fábrica o en casa; pero se excluyen cuando se realizan gratuitamente por madres y esposas. Siguiendo este razonamiento, si un hombre se casa con su ama de llaves o su cocinera, el dividendo nacional disminuye. (Pigou, en Carrasco et al., 2004)

Entre los argumentos para dejar fuera las actividades del trabajo doméstico y de cuidado en los hogares estaba el que todavía se utiliza, que tiene que ver con las “dificultades estadísticas” que entraña estimar el valor de esta producción. Sin embargo, algunas actividades —pese a que no implican ningún tipo de transacciones monetarias— se incorporan a la cuenta del PIB y son tratadas como actividades económicas de producción, ya que la regla de la contraprestación monetaria acepta algunas “excepciones”. Por ejemplo, bienes de autoconsumo producidos por los hogares que están relacionados con producción y almacenamiento de productos agrícolas, con procesos de producción de derivados lácteos, producción de cerámica o fabricación de muebles o la construcción de vivienda para uso propio.

Margaret Reid: valor económico

En las primeras décadas del siglo XX, el concepto de trabajo referido a lo realizado en el ámbito doméstico fue introducido por la economista Margaret Reid, en su obra *Economics of Household Production* (1934). Allí define el trabajo doméstico como el conjunto de “actividades no remuneradas que son realizadas por y para los miembros del hogar, que podrían ser sustituidas por bienes mercantiles o servicios remunerados, si circunstancias tales como la renta, la coyuntura del mercado y los gustos personales permitieran delegar el servicio a alguna persona ajena al hogar”.

El trabajo familiar doméstico para la autora es parte de la producción nacional en la medida en que responde al criterio de tarea delegable, o sea, es posible delegarla a otra persona, criterio que en la actualidad se conoce como el *criterio de la tercera persona* y que se sigue para delimitar la producción doméstica que calcularán las *cuentas satélite*.

Amas de casa, trabajo doméstico y feminidad

En la década de 1960, en Estados Unidos, Betty Friedan cuestionó el estilo de vida, trabajo y familia de las esposas educadas de la clase media. En 1963, *The Feminine Mystique* o *La mística de la feminidad* criticó el papel de las mujeres en el trabajo doméstico. Para Friedan, las mujeres vivían una mentira; lejos de ser felices se sentían frustradas e incluso sufrían de varias enfermedades reales y psicosomáticas porque estaban forzadas a vivir un ideal impuesto por la sociedad. Consideró a las amas de casa de la clase media como un grupo cuya conexión estaba dada por la dominación, identidad y patrones sociales. Por tanto, las amas de casa constituían una especie de “clase social en el nivel micro” que potencialmente poseía cierto poder “revolucionario”. Este punto de vista hará parte de la corriente conocida como feminismo radical con origen en Estados Unidos.⁴⁴

Reconceptualización del trabajo que ha impulsado la economía feminista

Trabajo doméstico y acumulación capitalista

En los años 70, investigadoras feministas centraron su interés en el origen de las desigualdades de género desde una perspectiva económica. Ello condujo a un amplio debate sobre el trabajo doméstico y su relación con el sistema de explotación capitalista a partir del marco conceptual desarrollado por Marx para el análisis de la economía y la sociedad.

El enfoque marxista brinda elementos para analizar el trabajo doméstico en el marco del sistema capitalista por su importancia en el costo de producción y reproducción de la fuerza de trabajo, asumiendo que los capitalistas recuperarían el trabajo excedente realizado por las mujeres en el hogar. Por su parte, la idea de *ejército industrial de reserva*,⁴⁵ en sus diferentes modalidades, permitiría complementar el análisis del trabajo femenino.

44 Para más información, ver Beltrán, Maquieira, Álvarez y Sánchez (2008).

45 El concepto de ejército industrial de reserva fue acuñado por Karl Marx, quien sugirió que el desarrollo tecnológico de la producción capitalista —independientemente del crecimiento natural de la población— es el factor responsable de la creación de un excedente de población relativo, opuesto a la fuerza de trabajo regularmente incorporada dentro de la producción (ejército activo) (Marx, 1976).

El debate sobre el trabajo doméstico: naturaleza del trabajo doméstico y relación con la producción capitalista

El principal objetivo del debate sobre el trabajo doméstico radicaba en comprender la relación entre el capitalismo y la división sexual del trabajo. Es decir, se buscaba encontrar la relación entre la lógica del capital y la lógica del patriarcado, y en ese marco considerar el trabajo doméstico como objeto de la economía política. Para algunas feministas existía una *clase privilegiada* —los maridos— y una clase subordinada —las amas de casa— (Gardiner, 1997; Himmelweit, 1999). Asimismo, se procuraba incorporar el trabajo doméstico a la discusión sobre el carácter productivo-improductivo del trabajo, asociado a su participación esencial en la reproducción de la fuerza de trabajo que de acuerdo al esquema marxista es también una mercancía.

El trabajo doméstico se veía como un requerimiento del capitalismo, y más adelante se entendió al *trabajo reproductivo* como aquel *necesario* para reproducir la fuerza de trabajo, tanto presente como futura (Beneria, 1979; Picchio, 2003). La definición del contenido del trabajo reproductivo es similar a la de trabajo doméstico (“las tareas relacionadas con la satisfacción de las necesidades básicas de los hogares, relacionadas con la vestimenta, la limpieza, la salud, y la transformación de los alimentos” [Beneria, 1979, p. 211]).

El debate sobre el trabajo doméstico dio lugar a propuestas de políticas tales como la de Mariarosa Dalla Costa (1972): salario para el ama de casa y liberación de las mujeres.

Los argumentos tenían relación con la contribución del trabajo doméstico y el salario a la reproducción de la fuerza de trabajo, y por ello, la importancia de la socialización del trabajo doméstico. Asimismo, se procuraba situar el análisis de la actividad doméstica en el mismo nivel conceptual que el trabajo de mercado, en tanto se trataba de actividades de producción en los hogares y de los miembros las familias.

El debate dio paso posteriormente a la categorización ya no en términos de producción-reproducción sino entre trabajo y empleo.

Varios estudios en América Latina indagaron acerca de la conveniencia de emplear el marco de análisis marxista para conocer y comprender la dinámica de la fuerza de trabajo femenina a lo largo de la historia en los países de la región, encontrando diferentes limitaciones, y entre las principales, su sesgo economicista y su incapacidad para distinguir los diferentes colectivos femeninos. (Aguar, 1984)

Trabajo remunerado y no remunerado

La dicotomía producción-reproducción se supera mediante la idea de que se produce para el mercado, pero también para el hogar y la comunidad. Esto requiere trabajar en forma remunerada y no remunerada: ambos trabajos son formas de producción de bienes y servicios. Aunque en la teoría neoclásica los hogares son unidades de consumo (se consume y se ahorra pero no se produce). Sin embargo, en los hogares se trabaja para satisfacer necesidades mediante la producción de bienes y servicios para el consumo y disfrute de las personas, todo lo cual contribuye a la reproducción de la fuerza de trabajo y de las generaciones de futuros trabajadores. También en la comunidad se trabaja para mejorar las condiciones de vida de los niños, de los ancianos, de los más pobres, satisfacer carencias que las políticas públicas no resuelven.

¿Por qué permanece al margen de lo económico el trabajo doméstico y de cuidados? ¿Por qué no se mide?

El mercado sería el que opera como filtro principal para mantener la exclusión del trabajo familiar doméstico de las cuentas nacionales. El *criterio de mercado* que se aplica para acotar la frontera de producción y valorar los bienes y servicios producidos en la economía reduce el campo de *lo económico* a las actividades mercantilizables. Si este fuera un argumento aceptable, su *no contabilización* tampoco estaría justificada porque se podría realizar su valorización monetaria comparando con las actividades similares pero que se realizan en el mercado.

Existe otra pregunta respecto a si se justifica o no su contabilización en las cuentas nacionales en la medida en que no todo lo que implican las tareas de cuidados es de carácter material y está en realidad mediado por el afecto y es expresión de este y de la solidaridad. Sobre este punto nos extendemos en el capítulo 7.

Para discutir

¿Cuáles cree que son, según los diferentes enfoques a que se hizo referencia en este capítulo, los principales factores para excluir el trabajo doméstico y de cuidados del análisis económico?

¿Cuáles han sido las consecuencias para el análisis económico y la igualdad de género de considerar el trabajo doméstico como un no trabajo?

Fundamente la discusión en la lectura de la bibliografía recomendada en este capítulo.

Bibliografía

- Aguiar, N. (1984). La mujer en la fuerza de trabajo en América Latina: Un resumen introductorio. *Desarrollo y Sociedad*, 13. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Beltrán, E., Maquieira, V., Álvarez, S., y Sánchez, C. (2008). *Feminismos, debates teóricos contemporáneos*. Madrid: Alianza Editorial, 2.^a reimpr.
- Benería, L. (1979). Reproduction, production and the sexual division of labour. *Cambridge Journal of Economics*.
- Borderías, C., Carrasco, C., y Alemany, C. (comps.). *Las mujeres y el trabajo: Rupturas conceptuales*. Barcelona: FUHEM-ICARIA.
- Carrasco, C., Mayordomo, M., Domínguez, M., y Alabart, A. (2004). *Trabajo con mirada de mujeres*. Cap. 2. *El proceso de reconceptualización del trabajo*.
- Dalla Costa, M. (1972). *Las mujeres y la subversión de la comunidad*. Madrid: Siglo XXI.
- Folbre, N. (1991). The Unproductive Housewife: Her Evolution in Nineteenth-Century Economic Thought. *Journal of Women in Culture and Society*, 16(3),463-484.
- Gardiner, J. (1997). *Gender, Care and Economics*. Londres: MacMillan Press.
- Himmelweit, S. (1999). Domestic Labor. En J. Peterson y M. Lewis (eds.), E. Elgar (ed.), *The Elgar Companion to Feminist Economics*, 126-135. Cheltenham, U. K.
- Marx, C. (1976). *El capital: Crítica de la economía política*. Fondo de Cultura Económica.
- Picchio, A. (2003). A Macroeconomic Approach to an Extended Standard of Living. En *Unpaid Work and the Economy: A Gender Analysis of the Standards of Living*. Londres: Routledge, 11-18.
- Smith, A. (1990). *La riqueza de las naciones*. México: FCE.

Mercado laboral, discriminación y segregación de género

Alma Espino

Los objetivos de este capítulo son discutir los enfoques teóricos en la disciplina económica que explican las diferencias en las remuneraciones, el origen y la persistencia de la discriminación ocupacional y económica y revisar algunas de las formas más usuales de medir la discriminación ocupacional y salarial. De manera de ilustrar las aproximaciones teóricas, se discuten los resultados de trabajos empíricos sobre esta problemática en Uruguay.

Algunos datos

La información proveniente de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) muestra que mientras las mujeres con estudios terciarios representan el 23,7% de las mujeres que forman parte de la población económicamente activa (PEA), en el caso de los hombres este porcentaje alcanza al 16,3% (cuadro 1).

Cuadro 1. Máximo nivel de educación alcanzado por la PEA por sexo. Año 2015. En porcentajes

Nivel educativo	Localidades menores de 5.000 habitantes	Montevideo	Localidades mayores de 5.000 habitantes	Total
Hombres				
Primaria	43,8	13,9	25,4	23,9
Secundaria	34,6	37,0	40,6	38,2
UTU	15,3	20,8	22,0	20,4
Magisterio o IPA	0,4	0,9	1,2	1,0
Universidad o similar	5,1	27,2	10,4	16,3
Total	100	100	100	100
Mujeres				
Primaria	32,4	11,2	18,2	17,0
Secundaria	35,7	32,7	39,4	36,0
UTU	15,9	15,5	19,7	17,4
Magisterio o IPA	5,7	4,0	7,4	5,7
Universidad o similar	9,8	36,3	15,1	23,7
Total	100	100	100	100

Fuente: CIEDUR en base a los microdatos de las ECH-INE.

Brecha de género: diferencia entre el porcentaje o tasa femenina y masculina en la categoría de una variable. Se calcula restando el porcentaje o la tasa masculina de una variable al porcentaje o tasa femenina de esa misma variable. El resultado se mide en puntos porcentuales. Estaremos más cerca de la igualdad cuando la brecha de género esté más cerca de cero.

Existe una brecha salarial desfavorable para las mujeres en las remuneraciones promedio entre hombres y mujeres en diferentes categorías de ocupación (cuadro 2).

Cuadro 2. Brecha del promedio de remuneración por hora entre hombres y mujeres ocupados/as, según área geográfica (%). Total del país.
Año 2015

Categoría de ocupación	Montevideo	Localidades del interior > 5.000 habitantes	Localidades del interior < 5.000 habitantes
Asalariado/a privado/a	11,1	14,5	14,9
Asalariado/a público/a	1,2	-11,4	-12,6
No asalariado/a	16,8	16,7	12,3
Total	9,9	8,1	7,9

Fuente: CIEDUR en base a los microdatos de las ECH-INE.

El ratio salarial es el cociente entre el salario por hora promedio de las mujeres y de los varones. La brecha salarial se calcula como la diferencia entre ese ratio y el valor 100, que significa la igualdad.

Cuadro 3. Ratios de ingresos laborales según niveles educativos (%).
Total del país. Año 2015

Niveles educativos	Ratio de ingresos laborales por hora (%) (M/H*100)
Primaria	83
Secundaria	81
UTU	86
Magisterio o IPA	107
Universidad o similar	81

Fuente: CIEDUR en base a los microdatos de las ECH-INE.

* El ratio salarial es el cociente entre el salario promedio de las mujeres y de los varones. La brecha salarial se calcula como la diferencia entre ese ratio y el valor 100, que significa la igualdad.

Si se observa la evolución del ratio salarial para varios años para los trabajadores y trabajadoras del sector público y privado, este ha tendido a aumentar para el total y en el sector público incluso resulta favorable a las mujeres. La misma comparación para los y las asalariadas con 12 años de educación o más muestra una situación desfavorable para las mujeres, es decir, en promedio las mujeres con más años de educación presentan salarios menores que los de los hombres con los mismos años de educación (cuadro 4).

Cuadro 4: Ratios de ingresos laborales entre los asalariados/as públicos y del sector privados totales y con más de 12 años de educación formal (%). Total del país. Años 2001-2006-2011

	2001	2006	2011
Asalariados sector privado (total)	81,5	81,08	84,2
Asalariados sector público (total)	103,4	98,8	105,1
Asalariados (total)	87,6	85,8	90,5
Asalariados sector privado (más de 12 años de educación)	65,6	66,0	73,4
Asalariados sector público (más de 12 años de educación)	82,2	66,6	90,8
Asalariados total (más de 12 años de educación)	70,5	67,5	79,5

Fuente: Espino, Salvador y Azar (2014).

Las brechas de remuneraciones por hora más acentuadas entre hombres y mujeres según tipo de ocupación se registran en las tareas de mayor calificación. Puede considerarse que son las que gozan de mayor estatus y por las que se perciben mayores ingresos (miembros del Poder Ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de las empresas).

Diferencias entre hombres y mujeres en el mercado laboral

En capítulos anteriores hemos revisado diferentes enfoques para explicar las diferencias en la participación en los mercados laborales de hombres y mujeres. Estas diferencias no se limitan a las que reflejan las tasas de actividad. Una vez que las mujeres deciden trabajar en forma remunerada también se aprecian diferencias en las tasas de empleo y desempleo (cuadro 5).

Cuadro 5. Evolución de la tasa de empleo y desempleo por sexo (en %).
País urbano (localidades mayores de 5.000 habitantes) (1986-2015)

Año	Empleo			Desempleo	
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres
1986	50,6	68,2	35,9	10,1	7,9
1990	52,1	68,2	38,7	8,5	6,9
1995	53,0	67,9	40,4	10,3	8,0
2000	51,5	64,1	40,8	13,6	10,9
2005	51,4	62,7	41,9	12,2	9,5
2010	58,7	68,7	50,1	7,1	5,4
2015	59,0	68,4	50,5	7,5	6,4

Fuente: CIEDUR en base a los microdatos de las ECH-INE.

Asimismo, la distribución de las mujeres por tipo de ocupación es diferente de la masculina, lo cual es el resultado de condiciones de oferta y demanda que estimulan este tipo de inserción femenina. Por un lado, las características del trabajo desarrollado en estas actividades están vinculadas a aprendizajes realizados por las mujeres como parte de la socialización de género; por otro, son coincidentes con los estereotipos que suelen identificar los empleadores con relación a las llamadas cualidades femeninas. En Uruguay, buena parte de la concentración en estas actividades se caracteriza por la alta proporción de empleadas domésticas entre las ocupadas (cuadro 6).

Cuadro 6. Participación femenina por tipo de ocupación (a dos dígitos de la CIUO-88). En %. Total del país. Año 2000 y 2015

2000			2015		
	Mujeres sobre el total	Acumulado		Mujeres sobre el total	Acumulado
Limpiadores y asistentes	21,6	21,6	Limpiadores y asistentes	16,7	16,7
Oficinistas	11,4	33,1	Vendedores	15,9	32,5
Vendedores	9,1	42,2	Oficinistas	8,6	41,1
Trabajadores de los servicios personales	8,0	50,2	Profesionales de la enseñanza	7,3	48,4
Profesionales de la enseñanza	7,5	57,7	Trabajadores de los cuidados personales	7,2	55,6
Gerentes de hoteles, restaurantes, comercios y otros servicios	5,0	62,7	Trabajadores de los servicios personales	6,6	62,2
Operarios y oficiales de procesamiento de alimentos, de la confección, ebanistas, otros artesanos	5,0	67,7	Empleados contables y encargados del registro de materiales	5,1	67,3
Trabajadores de los cuidados personales	5,0	72,7	Profesionales en derecho, en ciencias sociales y culturales	2,9	70,3
Empleados en trato directo con el público	4,2	77,0	Profesionales de nivel medio de la salud	2,8	73,1
Profesionales de la salud	2,9	79,9	Operarios y oficiales de procesamiento de alimentos, de la confección, ebanistas, otros artesanos	2,8	75,9

Elaboración propia con base en microdatos de la Encuesta Continua de Hogares y la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de 2008 (CIUO-08) a dos dígitos.

En el año 2001, en diez ocupaciones se concentraba el 79,9% de las mujeres y algo más de la mitad de la fuerza de trabajo femenina se ubicaba en cuatro (4) tipos de ocupación: *limpiadores y asistentes, oficinistas, vendedores, y profesionales de la enseñanza.*

En 2015, hay un cambio en el ordenamiento y la participación de cada una de las ocupaciones y una relativa desconcentración, ya que las 10 primeras reúnen el 75,9% del empleo femenino y el 61,8% del masculino. En este año, cobra mayor importancia la ocupación de *trabajadores de los cuidados personales y empleados contables y encargados del*

registro de materiales, y se reduce la participación en la de *gerentes de hoteles, restaurantes, comercio y otros servicios y operarios y oficiales de procesamiento de alimentos, de la confección, ebanistas, otros artesanos*. Pese a los cambios, puede advertirse la continua concentración en ocupaciones de las consideradas tradicionalmente femeninas.

La incorporación de las mujeres al mercado laboral, pese a los cambios y las mejoras verificadas en varios indicadores, continúa caracterizándose por menor nivel de participación, menor cantidad de horas trabajadas a la semana y menor nivel de remuneración que entre los hombres, y una distribución diferente por ocupaciones y sectores, y ritmos de promoción profesional.

Dichas diferencias se han tratado de explicar a partir de variados enfoques teóricos, entre los que se enfatiza la noción de discriminación por el lado tanto de la demanda como de la oferta. En particular, las diferencias en las remuneraciones por sexo alentaron ya en la década de 1930 el desarrollo de la *polémica sobre la igualdad salarial* en Gran Bretaña, entre economistas hombres (con la excepción de Joan Robinson), con el objetivo de comprender las razones que se escondían detrás de ellas (Benería, 2005).

La vasta literatura empírica desarrollada en las últimas décadas en general no logra justificar las diferencias salariales observadas entre mujeres y hombres ante diferencias equivalentes de productividad

En Uruguay, la ley 16.045 del 2 de junio de 1989 prohíbe toda discriminación que viole el principio de igualdad de trato y oportunidades para ambos sexos en cualquier sector.

Dicha prohibición es aplicable también a: Llamados para provisión de cargos; Criterios de selección; Reclutamiento y contratación; Criterios de evaluación de rendimiento; Derecho a la promoción y ascenso; Estabilidad laboral; Beneficios sociales; Suspensión y despido, particularmente en los casos de cambios de estado civil, embarazo o lactancia; Posibilidades de formación o reconversión profesionales y técnica; Capacitación y actualización; Criterio de remuneración.

No constituye discriminación el hecho de reservar a un sexo determinado la contratación para actividades en que tal condición sea esencial para el cumplimiento de las mismas ni las excepciones que resulten de los Convenios Internacionales de Trabajo ratificados por el país.

Asimismo, la discriminación de carácter compensatorio orientada a promover la igualdad de oportunidades y trato para ambos sexos en situaciones concretas de desigualdad, no se encuentra comprendida en la prohibición a que hace referencia la Ley.

El Artículo 6° prevé además que el Estado y particularmente los medios de enseñanza, realicen campañas educativas para propiciar en todo el país, el interés, y la comprensión por los problemas que afectan a las trabajadoras, fomenten la toma de conciencia de su condición por parte de estas y de los empleadores y, en especial, supriman los factores que impidan a los trabajadores la utilización óptima de sus capacidades.

<https://www.impo.com.uy/bases/leyes/16045-1989/8>

¿Estas diferencias que sistemáticamente perjudican a las mujeres resultan de alguna forma de discriminación?

La discriminación implica un trato diferencial para personas o colectivos y es un concepto que contribuye a explicar ciertas diferencias en oportunidades o logros entre los individuos o grupos de individuos. Sin embargo, solamente algunas distinciones entre grupos o personas en el mercado laboral se consideran injustas o improcedentes. Las prohibiciones

legales con el objetivo de evitar la discriminación se ejercen precisamente sobre ese tipo de distinciones consideradas injustas, como las basadas en características de raza, color, sexo, edad, religión, nacionalidad, orientación sexual, estado civil y discapacidades. Estas características serían atributos personales inmutables e independientes de la voluntad de las personas (Amarante y Espino, 2001; Rojo y Tumini, 2006).

La discriminación en el mercado laboral

El concepto de *discriminación laboral* se puede relacionar tanto con las diferencias salariales como con la exclusión sistemática de individuos de ciertos puestos de trabajo. En el primer caso, da lugar a lo que se ha denominado discriminación económica o salarial, mientras que en el segundo se expresa en la segregación ocupacional y ambas formas de discriminación están relacionadas.

La *discriminación salarial* en el mercado de trabajo es el fenómeno por el cual individuos (o grupos de individuos) con las mismas *características económicas* reciben diferentes salarios (en promedio) y esas diferencias están sistemáticamente correlacionadas con ciertas características individuales *no económicas*. Las características económicas son aquellas que afectan la productividad marginal de un individuo (educación, ausentismo, fuerza física, coeficiente intelectual, etc.) (Aigner y Cain, 1977; Stiglitz, 1973).

La *discriminación en el empleo* da lugar a que algunos colectivos, particularmente las mujeres, soporten mayor carga de desempleo.

La *discriminación ocupacional* se expresa en la exclusión total o parcial de algunas ocupaciones y concentración en otras para las cuales las mujeres pueden incluso estar excesivamente calificadas.

La *discriminación en la adquisición de capital humano* es aquella por la cual un colectivo tiene menores oportunidades de acceso a enseñanza o capacitación (previa al mercado).

La discriminación positiva o acción afirmativa

Las acciones tendientes a lograr la igualdad de oportunidades son acciones de discriminación positiva dirigidas a mejorar la calidad de vida de grupos desfavorecidos. Supone acciones que procuran que un determinado grupo social, étnico o minoritario que históricamente haya sufrido discriminación a causa de injusticias sociales reciba un trato preferencial en el acceso y distribución de ciertos recursos o servicios, así como a determinados bienes. Las mujeres afectadas por la discriminación (negativa) en el mercado laboral serían favorecidas mediante diferentes mecanismos que tienen por objetivo aumentar su participación laboral, combatir el desempleo femenino o mejorar las condiciones y la posición del empleo. Para ello se toman medidas como por ejemplo dar preferencia a las mujeres en las acciones de mejora de la empleabilidad, priorizar la formación ocupacional a las mujeres con dificultades de acceso al empleo o que desean reintegrarse a la participación en el mercado, desarrollar programas en especialidades innovadoras o que tienen una mayor demanda en el mercado de trabajo; financiar acciones dirigidas a mujeres de formación continua, de manera de ampliar el potencial de calificaciones con que cuentan, lo que debería ayudar a mejorar su posición en el mercado de trabajo; apoyar a mujeres empresarias brindando formación y apoyo para la creación y desarrollo empresarial, programas de

inserción laboral para mujeres víctimas de violencia, legislaciones que tiendan a equilibrar la participación en la vida familiar de hombres y mujeres mediante permisos y licencias por maternidad y paternidad sin que ello afecte negativamente las posibilidades de acceso al empleo y a puestos de especial responsabilidad de las mujeres.

Estas acciones tenderían a compensar los prejuicios o la discriminación de los que fueron víctimas en el pasado, proporcionándoles la oportunidad efectiva de equiparar su situación de mayor desventaja.

¿Cuál es el origen de la discriminación en sus diferentes formas?

El enfoque neoclásico tradicional sobre el funcionamiento de los mercados laborales analiza el comportamiento de los actores en este mercado con base en el supuesto de que las conductas de los empleadores y las firmas se orientan a la maximización de las utilidades. Ello permitiría asignar a los trabajadores eficientemente a los puestos de trabajo sobre la base de las calificaciones requeridas y la compensación ofrecida. Asimismo, los trabajadores tratan de conseguir los empleos más rentables luego de sopesar sus dotes personales (estudios, experiencia, etc.), sus circunstancias condicionantes (tales como el tener que ocuparse de un niño de corta edad) y sus preferencias (por ejemplo, un ambiente de trabajo agradable).

La flexibilidad de precios y la libre movilidad laboral llevan de este modo al equilibrio de pleno empleo con la misma remuneración por el mismo tipo de trabajo. Si existieran factores de discriminación, las diferencias salariales entre individuos con la misma calificación deberían tender a desaparecer a través del tiempo debido a las presiones de la competencia.

Sin embargo, las brechas salariales por sexo se mantienen en el tiempo y se presentan en todos los países aunque puedan tener diferente magnitud. Para explicar sus causas y persistencia se han ensayado diferentes enfoques enfatizando tanto en factores de demanda como de oferta y en una combinación de ambos.

Brecha salarial: así reaccionan los niños ante la desigualdad de salarios hombres y mujeres
(video)

https://www.youtube.com/watch?v=L_fZun-QnQ

Teoría del capital humano

Análogamente al concepto de inversión en capital físico,⁴⁶ autores como Theodore Shultz,⁴⁷ Gary Becker y Jacob Mincer han señalado que los individuos y las familias toman decisiones con los mismos criterios respecto a las inversiones en *capital humano*. En este caso se trata de la inversión en educación formal, capacitaciones específicas, aprendizaje de idiomas, por ejemplo.

Pero estas decisiones, aunque guardan ciertos rasgos similares con las que realizan las firmas, tienen también importantes diferencias. ¿Por qué? Porque las decisiones de

46 Por ejemplo, las inversiones en compras de nuevas maquinarias y equipos por parte de las empresas, orientadas a aumentar las capacidades productivas y el producto en el futuro.

47 <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/schultz.htm>

inversión en capital humano responden tanto a factores económicos como no económicos. Estas son buenas razones para afirmar que, si bien el mercado laboral es similar a otros mercados, guarda diferencias.

Las decisiones individuales se consideran resultado de incentivos económicos y preferencias individuales, pero ¿cómo se forman?

Las posibilidades de acceder a la educación y en particular a los niveles altos de educación no se reparten equitativamente entre los individuos y los hogares, ya que influyen aspectos económicos como el ingreso de los hogares y de los individuos, las necesidades trabajar en forma remunerada para compensar caídas de ingresos de los hogares. Por su parte, también pueden operar como factores decisivos las preferencias de las personas en términos de las opciones que realizan para su vida. Entre las motivaciones no económicas para invertir en capital humano se encuentra la socialización de género que tendía —y todavía así ocurre en algunas sociedades— a dar mayor importancia a la educación formal para los hombres, en la medida en que se supone que deben prepararse para ser proveedores de los hogares, a diferencia del rol atribuido a las mujeres en las actividades de cuidados en los hogares, por ejemplo. Si bien en estos aspectos las tendencias muestran modificaciones en Uruguay, como se vio en el apartado anterior, si se afina la lupa veríamos que las diferencias en las opciones educativas entre hombres y mujeres varían según las especialidades, carreras profesionales, áreas temáticas, lo cual impacta el tipo de inserción laboral al que podrán acceder.

Desde el punto de vista teórico, se supone que los trabajadores tratan de conseguir los empleos mejor pagados en base a sus capacidades personales (estudios, experiencia, etc.), sus circunstancias condicionantes y sus preferencias. Los empleadores intentan maximizar sus beneficios acrecentando la productividad y reduciendo los costos hasta donde sea posible, pero, debido a la competencia y a que los mercados de trabajo son eficientes, pagan a los trabajadores el producto marginal de su labor.

De este modo, las diferencias de *capital humano* entre trabajadores (hombres/mujeres, blancos/afrodescendientes) permitirían explicar las brechas salariales tanto como los diferentes empleos a los que acceden.

La educación, la capacitación laboral, el gasto en instituciones especializadas y en los servicios de salud contribuyen al capital humano, que es una parte integral de la riqueza de las naciones [...] De hecho, los economistas estiman que el capital humano es responsable de más de la mitad de la riqueza de Estados Unidos y de otros países desarrollados. (Becker y Becker, 2002)

Los factores de oferta que podrían explicar las diferencias entre el empleo de hombres y mujeres, sus características y sus resultados económicos dependerían de:

- Decisiones individuales y de las familias previas al ingreso al mercado laboral.
- Perspectiva de utilización de capital humano acumulado (Mincer y Polachek, 1974).
- Reproducción, trayectorias laborales, experiencia y capacitación laboral de las mujeres.
- Falta de estabilidad de las mujeres en el trabajo, lo que las llevaría a elegir los empleos que requieren menos capacitación y experiencia.

Según este razonamiento, los salarios más bajos de las mujeres responderían a una supuesta menor productividad debida a una inferior acumulación de *capital humano*, relacionada con su menor experiencia debida a las interrupciones en sus carreras laborales a causa de sus responsabilidades en los hogares.

Discriminación por preferencias

El enfoque de discriminación por preferencias desarrollado por Gary Becker ubica el origen de la discriminación en las preferencias de los empleadores, quienes renuncian en forma voluntaria a utilidades e ingresos para satisfacer prejuicios. Los análisis de Becker fueron motivados por la discriminación racial especialmente en Estados Unidos y posteriormente se han extendido a los estudios empíricos para explicar la discriminación por sexo.

Los negros en Estados Unidos (video)

<https://www.youtube.com/watch?v=7LKdJAEV3Ds>

Es decir que en este marco el supuesto principal es que la discriminación supone la existencia de un grupo mayoritario y otro minoritario; el grupo minoritario recibe un menor salario con relación al resto debido a que los empleadores, compañeros de trabajo o clientes tienen prejuicios respecto a los grupos minoritarios de trabajadores con características personales diferentes en el lugar de trabajo, generalmente el sexo o la raza (Becker, 1957).

Así, los trabajadores o trabajadoras discriminados solo serán contratados si están dispuestos a recibir un salario (w) menor, ya que su contratación implica un costo no económico que se traduce en el llamado *coeficiente de discriminación* (d).

$$(w + d) > w$$

La diferencia salarial quedaría reflejada mediante el coeficiente de discriminación (d).

Dado que el producto marginal del trabajo es el mismo para el grupo mayoritario y para el minoritario, si el empleador no tiene prejuicios contratará solamente a individuos del grupo minoritario cuando se cumpla la condición de que su salario sea igual a su producto marginal.

La regla de decisión del empleador para contratar mujeres estaría dada por la siguiente relación:

$$w + d < w$$

Las mujeres obtienen salarios más bajos, y cuanto más alto sea el coeficiente de discriminación (d), menor será el número de trabajadoras que contratará el empresario. Por tanto los beneficios monetarios dependen de dicho coeficiente y las empresas que discriminan obtienen menores beneficios.

Si los hombres y las mujeres son sustitutos perfectos, el empleo estará totalmente segregado y las mujeres serán contratadas en aquellas empresas en las cuales los empleadores tengan menos prejuicios.

¿Por qué persiste la discriminación? Para que la competencia no elimine la discriminación debe haber factores de mercado que lo expliquen, como que algunos agentes no quieren perder los beneficios que la discriminación supone. Las condiciones que supone Becker para que la discriminación persista son:

- existencia de mercados laborales no competitivos
- prejuicios de los empresarios
- conveniencia de los hombres ya que se protegen de la competencia de las mujeres

Modelo de discriminación estadística

El origen de la discriminación según este enfoque es que los empresarios presumen diferencias de productividad significativas entre hombres y mujeres bajo el supuesto de información imperfecta.⁴⁸ Las predicciones de productividad se basan en estereotipos que pueden estar originados en diferencias “naturales” o en los efectos de la discriminación previa a la entrada al mercado laboral. Así, el criterio de contratación va a depender de los estereotipos relacionados con las capacidades laborales de los hombres y las mujeres. Si los estereotipos de que disponen los empresarios son sesgados se produce de nuevo el fenómeno de discriminación por razón de sexo.

Si la información sobre los candidatos fuera correcta, la discriminación se ejercería de forma individual para quienes se alejen del valor estadístico promedio y no habría discriminación estrictamente grupal contra las mujeres. Dado que la discriminación estadística se funda en estereotipos de género, exagera las distorsiones de la oferta de trabajo estimulando a los grupos discriminados a trabajar por cuenta propia de manera de ser valorados por su productividad individual, y en cambio, a los grupos favorecidos, a trabajar en el mercado formal. En estos escenarios se podría reducir la eficiencia total. Las mujeres por tanto se verían alentadas a no participar en el trabajo de mercado o a buscar empleos por la cuenta, favoreciendo indirectamente la integración de los hombres al mercado de trabajo (Schwab, 1999).

Anker (1998) destaca entre los estereotipos “positivos”, o sea aquellos que llevarían a los empleadores a preferir mujeres para ciertos puestos de trabajo relacionados con las habilidades femeninas: cuidar a las personas, habilidad y experiencia para realizar tareas relacionadas con el hogar, destreza manual, honestidad y apariencia física. Se incluyen entre estas “virtudes” de la fuerza de trabajo femenina su mayor propensión a aceptar órdenes, por estar menos inclinadas a quejarse de su trabajo o de las condiciones de este y a unirse a sindicatos, así como su capacidad para realizar trabajos repetitivos y las menores necesidades de ingresos. Estos estereotipos “positivos” conllevan la desvalorización de lo femenino respecto a lo masculino, y por tanto su menor reconocimiento en términos económicos.

Entre los estereotipos negativos sobre la fuerza de trabajo femenina se encuentra la expectativa de una trayectoria laboral más breve que la de los hombres, la preferencia por jornadas a tiempo parcial, la baja disponibilidad para hacer horas extras u horarios extensos, entre otros. Estos rasgos se imputan a las obligaciones del cuidado familiar, principalmente de los hijos, que desalentarían a los empleadores a reclutar y contratar mujeres en ciertos puestos, así como a invertir en su entrenamiento y capacitación. Todo ello conduciría a

48 Información imperfecta: ver glosario.

concentrar la fuerza laboral femenina en puestos de trabajo relativamente mal remunerados (menores inversiones en capital humano) y con menores exigencias de estabilidad (menores penalizaciones por la discontinuidad en el mercado laboral). También se incluyen entre estos estereotipos la poca inclinación a supervisar a otros, la falta de fuerza física, la menor capacidad para la ciencia y las matemáticas (Anker, 1998).

Los estereotipos “negativos” y “positivos” se combinan recreando desigualdades que se traducen en desventajas para las mujeres, que se ubican no solamente en el terreno de las condiciones laborales, sino también en el de las remuneraciones.

¿Discriminación económica y segregación ocupacional están vinculadas?

La explicación de las diferencias salariales entre individuos de ambos sexos se ha abordado también a través del fenómeno de la *segregación ocupacional*. La *segregación* puede suponer la existencia de alguna forma de discriminación. Anker (1998) señala su importancia como determinante de los diferenciales salariales entre hombres y mujeres.

Definición de la segregación laboral basada en el sexo: concentración de las mujeres en un número reducido de ocupaciones que implica la existencia de ocupaciones predominantemente femeninas o masculinas, que también se origina en la primacía de los hombres en las posiciones jerárquicas al interior de una ocupación.

Segregación horizontal: distribución de hombres y mujeres en las diferentes ocupaciones.

Segregación vertical: distribución por niveles al interior de una ocupación (Gross, 1968).

Discriminación de género en el trabajo (Centrales Sindicales del Cono Sur) (video)
<https://www.youtube.com/watch?v=aT2CBaLgfdI>

Crowding hypothesis

El modelo de *overcrowding* desarrollado originalmente por Bergmann (1974) explica las diferencias salariales entre sexos basándose en la segregación ocupacional, combinando los factores de oferta (capacidades y preferencias de las y los trabajadores) y de demanda (preferencias y condiciones puestas por las y los empleadores). La interpretación neoclásica de esta explicación enfatiza que las mujeres están concentradas en ciertas ocupaciones (“trabajos femeninos”), lo cual causa un exceso de oferta, deprimiendo los salarios. Bergmann trató de analizar en realidad la construcción cultural e institucional de los mercados de trabajo específicos de género.

Análisis empírico de la segregación laboral

Para el análisis empírico de la segregación laboral suele utilizarse la división de las ocupaciones según presenten o no altos niveles de concentración por sexo; se habla entonces de ocupaciones femeninas y masculinas. Esta clasificación provee una forma sencilla de presentar la información, pero plantea la dificultad de definir qué se entiende por ocupaciones masculinas y femeninas, lo que además puede hacerse en términos absolutos

o relativos. Existen varios criterios para identificar la segregación. Puede distinguirse de manera arbitraria según el porcentaje de participación de hombres y mujeres: por ejemplo, las que tienen más de un 50% de mujeres en el total de trabajadores consideradas desproporcionadamente femeninas, o menos de 20%, desproporcionadamente masculinas. Y las que se ubican entre el 20 y el 50% de la fuerza de trabajo era femenina, en las cuales las mujeres estarían “bien representadas”.

La arbitrariedad de este tipo de clasificaciones es obvia en la medida en que ignora que la presencia de mujeres en determinadas ocupaciones o industrias puede depender de su participación en el total de la fuerza de trabajo. Otro criterio ampliamente utilizado es el porcentaje de mujeres en el total de la fuerza laboral, considerando como femeninas a aquellas ocupaciones en las que la participación de las mujeres supera este valor.

Formas de medición de la segregación ocupacional

Mediante el cálculo del índice de disimilitud conocido como *índice de Duncan* (Duncan y Duncan, 1955) se miden las diferencias en la inserción ocupacional entre hombres y mujeres. Este índice toma el valor 0 cuando la distribución ocupacional de hombres y mujeres es idéntica, y 1 cuando hombres y mujeres no se superponen en ninguna ocupación, es decir que existe segregación ocupacional perfecta. Este índice suele interpretarse como la proporción de mujeres (u hombres) ocupadas que sería necesario cambiar de ocupación para lograr la perfecta integración. Esta interpretación es válida en el caso en que la estructura por ocupaciones se mantenga constante.

El índice de disimilitud de Duncan (1955) se calcula como sigue:

$$ID = \sum_i |m_i - f_i| / 2$$

donde m_i es el porcentaje de hombres trabajando en la ocupación i y f_i es el porcentaje de mujeres trabajando en la ocupación i .

Este índice presenta la limitación de que sus variaciones pueden deberse tanto a cambios en la estructura ocupacional de la fuerza de trabajo como a cambios en la composición por sexo de las ocupaciones. Si la proporción de mujeres en cada ocupación se mantiene incambiada entre dos períodos t y $t+1$, pero el número de ocupados se incrementa en las ocupaciones con mayores niveles de segregación, podríamos decir que la segregación no cambió en la medida en que el peso de las mujeres en cada ocupación no se alteró. Sin embargo, el ID mostrará un incremento debido al aumento de la importancia de las ocupaciones de alta segregación.

Con el objetivo de conocer los cambios en la segregación por género que se producen a partir de un período determinado, puede utilizarse el *índice Karmel y MacLachlan* (1988) y su descomposición. Este índice varía entre 0 y 0,5 y es sensible a los cambios en la distribución agregada de la fuerza de trabajo entre hombres y mujeres, incluso si estos no alteran su distribución porcentual por ocupaciones. Para un cierto valor del ID , cuanto más se acerque la proporción de mujeres al 50%, mayor será KM .

Descomposición de la diferencia salarial entre varones y mujeres

El análisis de la diferencia entre los salarios masculinos y femeninos se realiza tradicionalmente con base en una estimación de los determinantes del salario por hora y un ejercicio de descomposición Oaxaca-Blinder de la diferencia del salario por hora entre varones y mujeres. Esta descomposición permite “abrir” la brecha salarial en dos términos: uno se debe a que los varones y las mujeres tienen características diferentes (componente *explicado* por las características o *efecto composición*) y el otro que responde a que el mercado de trabajo retribuye estas características en forma distinta a trabajadores de distinto sexo (componente *no explicado* por las características).

El *efecto composición* evalúa la diferencia entre el salario que efectivamente perciben las mujeres y aquel que percibirían si sus características fueran retribuidas con un salario de no discriminación, por lo que este resulta un análisis contrafactual. El componente *no explicado* es el parámetro que estima la *discriminación salarial* en contra de las mujeres, si se cumplen ciertos supuestos. Si estos supuestos no se cumplen, incluye el efecto de la heterogeneidad en las características inobservables, por lo que se debe ser cauteloso con la interpretación de este componente

Triaca y Ferrer (2017) realizan la descomposición de la diferencia salarial entre varones y mujeres incorporando la perspectiva sectorial (ramas construcción, comercio y enseñanza) y la desagregación de componentes del ingreso salarial para la Unidad Estadística de Trabajo y Seguridad Social. MTSS.

¿Existe un techo de cristal?

El techo de cristal es la expresión que se usa para señalar la limitación velada del ascenso laboral de las mujeres al interior de las organizaciones. Se trata de un techo que limita sus carreras profesionales, difícil de traspasar y que les impide seguir avanzando. Es invisible porque no existen leyes o dispositivos sociales establecidos y oficiales que impongan una limitación explícita en la carrera laboral a las mujeres (Burin, 1996).

Desigualdades de género: sociedad y mercado

Las desigualdades en el mercado laboral desde una perspectiva feminista se explican tanto por factores que provienen del propio mercado como por otros más generales que involucran las relaciones sociales de género en nuestras sociedades (actitudes sociales y culturales y estereotipos con respecto a los roles de mujeres y hombres). En el marco de una multiplicidad de relaciones sociales, las de género y las formas históricas y socioculturales en que hombres y mujeres interactúan dividen sus funciones en los hogares y en los mercados laborales (De Barbieri, 1996).

La economía convencional busca explicar las desigualdades de género partiendo de una noción que las legitima. Es decir, la preocupación no está puesta en cuestionar el hecho de que las mujeres accedan al mercado laboral con niveles de instrucción más bajos y referidos a materias menos valorizadas económicamente o sean las responsables casi siempre exclusivas del cuidado del hogar y de los hijos. Tampoco preocupa que la razón para que la segregación del mercado laboral basada en el género continúe siendo tan intensa a pesar del alto grado de convergencia entre las formaciones y aptitudes profesionales de hombres y mujeres individualmente considerados.

Las desigualdades de poder en la sociedad son parte constitutiva del sistema y el mercado laboral no es una institución “neutral” en términos de género. Las normas

formales e informales que estructuran las relaciones entre hombres y mujeres y dan forma a lo *femenino* y lo *masculino* también operan en el funcionamiento de los mercados laborales que reflejan y reproducen las características de las relaciones de género en la sociedad. Esto quiere decir que reflejan la existencia de relaciones sociales marcadas por la dominación y la subordinación, así como las tensiones, contradicciones y potencialidad de cambios. Los mercados laborales se ubican u operan en la intersección entre las formas de producción y reproducción de la vida y las formas de producción y reproducción de la economía (Elson, 1999). Sin embargo, los beneficios de la reproducción biológica y social no se visualizan como un requerimiento fundamental del mercado. Por el contrario, las responsabilidades domésticas que sirven a estos objetivos penalizan a las mujeres en el mercado laboral y son el factor clave para su débil posición en términos de ingresos y ocupaciones. Por tanto, los mercados laborales no solamente se configuran de acuerdo a las relaciones sociales de género predominantes, sino que refuerzan las relaciones asimétricas entre hombres y mujeres (Elson, 1999).

No solamente no se reconoce la estrecha relación entre la economía *reproductiva* y *productiva*, que cobra tanta visibilidad en el operar del mercado laboral, sino tampoco la responsabilidad social con respecto a esta. Por el contrario, las obligaciones derivadas de la primera son *restricciones* o deficiencias respecto a la figura del trabajador hombre de tiempo completo. Por tanto, las desigualdades anotadas son el resultado natural de la organización social y no una falla.

En síntesis

La teoría económica identificó y discutió las diferencias en el empleo entre hombres y mujeres. Los estudios fueron enriqueciendo su capacidad de análisis, pero no cuestionaron la asignación social del trabajo doméstico principalmente a las mujeres en tanto base de las desigualdades. En cambio, de manera predominante han justificado, fundamentado y legitimado las relaciones de género predominantes en lugar de plantearse las implicaciones en términos de las diferencias de poder entre hombres y mujeres, en el hogar y en el mercado.

Los diferentes enfoques contribuyeron a la identificación de las mujeres como individuos económicos, y aportaron en términos metodológicos para interpretar la existencia de discriminación laboral. Asimismo se amplió el abordaje teórico y se obtuvieron nuevos factores a considerar desde el punto de vista de la investigación empírica (Benería, 2005). Si bien se ampliaron los factores considerados en los roles que desempeñan hombres y mujeres en la vida cotidiana, no se han integrado de manera suficiente una serie de factores externos al mercado laboral, incluidos comportamientos no económicos, principalmente porque quedan fuera de las fronteras de la economía (Anker, 1998). Por su parte, las potenciales ganancias de no discriminar no se aprecian desde una perspectiva global, es decir, con relación a los beneficios que podría tener un orden de género más igualitario sobre las relaciones entre hombres y mujeres. Tampoco el empleo es considerado una de las experiencias en las cuales las capacidades de las personas pueden aumentar o empobrecerse, y por lo tanto cómo puede mejorar o no su posición de poder (Elson, 1999).

Como se ha tratado de mostrar a lo largo del capítulo, las desigualdades de género en el mercado laboral están relacionadas entre sí y comparten elementos comunes que

contribuyen a explicarlas y que provienen del mercado de trabajo, como actitudes sociales y culturales y estereotipos. La economía convencional en la búsqueda de explicaciones para la discriminación o la segregación laboral parte de nociones que han tendido a legitimar las desigualdades ya que no se cuestiona que las mujeres accedan al mercado laboral con niveles de instrucción más bajos y referidos a materias menos valorizadas económicamente, o que las mujeres sean las responsables casi siempre exclusivas del cuidado del hogar y de los hijos, o la razón para que la segregación del mercado laboral basada en el sexo continúe siendo tan intensa, a pesar del alto grado de convergencia entre las formaciones y aptitudes profesionales de hombres y mujeres individualmente considerados.

La falta de interés de las corrientes predominantes en la disciplina por indagar acerca de las desigualdades de poder en la sociedad y cómo estas y sus consecuencias son parte constitutivas del sistema ha llevado a pensar que el mercado laboral es una institución *neutral* en términos de género. Sin embargo, las normas formales e informales que estructuran las formas de operar de los mercados reflejan las características de las relaciones de género en la sociedad en la cual el mercado laboral está alojado. Esto quiere decir que reflejan la existencia de relaciones sociales marcadas por la dominación y la subordinación, así como las tensiones, contradicciones y potencialidad de cambios, en función de un patrón de relaciones de género y de cómo está distribuido el poder.

Para repasar y discutir

¿De qué manera los economistas en general miden estadísticamente el grado de discriminación en el mercado laboral contra las mujeres? ¿Existen indicios o evidencias para pensar que la discriminación tiende a desaparecer?

¿La prohibición de la discriminación o las acciones afirmativas son medios para reducir la brecha salarial? Si la respuesta fuera afirmativa, ¿cuál podría ser la más efectiva? ¿Por qué sí o por qué no?

Si fuera verdad que las mujeres perciben menores ingresos laborales que los hombres debido a su mayor dedicación al trabajo doméstico y de cuidados, ¿cómo se podría romper este círculo vicioso?

¿Cuáles serían las razones que validan la existencia de ocupaciones femeninas y masculinas?

¿Existe una relación entre las relaciones asimétricas de poder entre los géneros y las desigualdades de género en el mercado laboral? Argumente su respuesta afirmativa o negativa.

Bibliografía

- Aigner, D., y Cain, G. (1977). Statistical Theories of Discrimination in Labor Markets. *Industrial and Labor Relations Review*, 30, 175-187.
- Amarante, V., y Espino, A. (2001). *Diferencias entre hombres y mujeres en el mercado laboral: Revisión teórica y metodológica*. Serie Avances de Investigación. Montevideo: Instituto de Economía, AI 1/01.
- Anker, R. (1997). Segregación profesional, repaso de las teorías. *Revista Internacional del Trabajo*, 116(3), 343-369.
- Anker, R. (1998). *Gender and jobs: Sex segregation of occupations in the world*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Becker, G. (1957, 1971). *The Economics of Discrimination*. Chicago y Londres: University of Chicago Press.
- Becker, G. (1985, enero). Human Capital, Effort, and the Sexual Division of Labor. *Journal of Labor Economics*, 3(1), Part 2: *Trends in Women's Work, Education, and Family Building*, S33-S58.
- Becker, G. (1993). *Human Capital*, 3.^a ed. Chicago: National Bureau of Economic Research.
- Becker, G., y Becker, G. N. (2002). *La economía cotidiana*. Ciudad de México: Planeta.
- Benería, L. (2005). *Género, desarrollo y globalización*. Barcelona: Hacer.
- Bergmann, B. R. (1974). Occupational Segregation, Wages and Profits When Employers Discriminate By Race Or Sex. *Eastern Economic Journal*, 1, 103-110.
- Blau, F., Ferber, M., y Winckler, A. E. (2006). *The Economics of Women, Men and Work*. Pearson-Prentice Hall.
- Blinder, A. S. (1973, otoño). Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates. *The Journal of Human Resources*, 8(4), 436-455.
- Burin, M. (1996). Una hipótesis de género: El techo de cristal en la carrera laboral. *Género, psicoanálisis y subjetividad*. Paidós.
- Cain, G. (1986). The economic analysis of labor market discrimination: A survey en *Handbook of Economics*, I, capítulo 13. Elsevier Science Publishers BV.
- De Barbieri, T. (1996). Certezas y malos entendidos sobre la categoría género. En L. Guzmán y G. Pacheco, *Estudios Básicos de Derechos Humanos*, IV, 47-84. San José: Instituto Interamericano de Derechos Humanos.
- Duncan, O., y Duncan, B. (1955). A methodological analysis of segregation indexes. *American Sociological Review*, 20, 210-217.
- Elson, D. (1999). Labor Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues. *World Development*, 27(3), 611-627.
- Elson, D. (1999). Labor markets as gendered institutions: Equality, efficiency and empowerment issues. *World Development*, 27(3). Amsterdam, Elsevier.
- Espino, A., Salvador, M. S., y Azar, P. (2014). *Desigualdades persistentes: Mercado de trabajo, calificación y género*. Montevideo: PNUD.
- Ferrer, M., y Triaca, L. (2017, abril). Participación de la mujer en el mercado de trabajo. *Estudios sobre Trabajo y Seguridad Social*, 2. Recuperado de <https://www.gub.uy/ministerio-trabajo-seguridad-social/sites/ministerio-trabajo-seguridad-social/files/2019-08/Estudios%20sobre%20trabajo%20y%20seguridad%20social%2C%20marzo%202017.pdf>
- Gross, E. (1968). Plus Ça Change...? The Sexual Structure of Occupations over Time. *Social Problems*, 16(2), 198-208. Recuperado de www.jstor.org/stable/800005
- Karmel, R., y MacLachlan, M. (1988). Occupational Sex Segregation - Increasing or Decreasing? *The Economic Society of Australia*, 64(3), 187-195.
- Lapidus, J., y Figart, D. (1998). US pay equity by race and gender. *Feminist Economics*, 4(3), 7-28.
- McConnell, C. R., Brue, S. L., y Macpherson, D. A. (2007). *Economía laboral*, cap. 13. McGraw-Hill.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- Mincer, J., y Polachek, S. (1974, marzo). Family investments in human capital: Earnings of women. *Journal of Political Economy*, 82, supplement S76.S178.
- Oaxaca, R. (1973). Male-female wage differentials in urban labour markets. *International Economic Review*, 14.
- Rojo, S., y Tumini, L. (2006). Inequidades de género en el mercado de trabajo de la Argentina: Las brechas salariales. *Revista de Trabajo*, 4(6), 53-70.

Schwab, S. J. (1999). *Employment Discrimination*. Cornell Law School Working Paper 5530.

Stiglitz, J. (1973, mayo). Approaches to the Economics of Discrimination. *American Economic Review*, 63(2), 287-295.

Página web visitada

<http://www.eumed.net/cursecon/economistas/schultz.htm>

Valorización económica del trabajo no remunerado

Soledad Salvador

El objetivo de este capítulo es presentar los argumentos para la valorización económica del *trabajo no remunerado* (TNR), las metodologías para la estimación y los resultados de su aplicación al caso uruguayo.

¿Para qué valorizar el trabajo no remunerado?

La valorización económica del trabajo no remunerado tiene el propósito de incluir en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) ese componente fundamental de la producción nacional. Desde la Cuarta Conferencia Mundial de las Naciones Unidas sobre la Mujer (Beijing, 1995) quedó instalado el compromiso de los países de medir el trabajo no remunerado, valorarlo e incluirlo en cuentas satélite de las cuentas nacionales.

El objetivo es “elaborar instrumentos metodológicos para incorporar la perspectiva de género en la formulación de las políticas económicas”, y para ello se requería, a nivel internacional, “elaborar métodos, en los foros apropiados, para evaluar cuantitativamente el valor del trabajo no remunerado que no se incluye en las cuentas nacionales” y “una clasificación internacional de actividades para las estadísticas sobre uso del tiempo; a nivel nacional, medir cuantitativamente el trabajo no remunerado que no se incluye en las cuentas nacionales y tratar de mejorar los métodos para que se analice su valor y se indique con exactitud en cuentas satélite u otras cuentas oficiales que se prepararán separadamente de las cuentas nacionales básicas pero en consonancia con estas” (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 1996: párrafos 67 y 206).

Desde el trabajo de Margaret Reid (*Economics of Household Production*, de 1934) se han realizado distintos intentos de medición y valorización para incluirlo en los análisis económicos. El aporte principal de la autora fue definir el “criterio de la tercera persona” para distinguir las actividades productivas que deben valorizarse. Básicamente, dicho criterio define que son productivas todas las actividades cuya producción puede ser delegada en otra persona. Por ejemplo, las tareas domésticas o de cuidados de las personas, excluyendo las actividades personales (comer, beber, dormir o hacer ejercicio). Tampoco se terceriza el afecto, por lo tanto hay una parte del cuidado que es autónoma de las familias y los hogares, no se puede transferir a otros.

En 1993, con la Revisión del Manual del SCN se introduce la posibilidad de construir cuentas satélites. Estas cuentas tienen el propósito de expandir de forma flexible la capacidad analítica de las cuentas nacionales, pero sin sobrecargar o afectar el sistema central.

¿Por qué importa medir y valorar el TNR?

El trabajo doméstico y de cuidados no remunerado (TNR) es una tarea altamente feminizada, en base a la cual se determinan las desigualdades de género no solo en el acceso y control de los recursos económicos (que define la autonomía económica de las personas), sino también en otras áreas como la participación social y política.

- Las actividades que incluye el TNR son:
- las actividades domésticas no remuneradas para el propio hogar,
- los cuidados no remunerados a miembros del hogar,
- las actividades no remuneradas para otros hogares y para la comunidad,
- trabajo voluntario no remunerado a través de instituciones sin fines de lucro (ISFL) que brindan servicios a grupos de personas u hogares.

Como plantean algunas economistas feministas:

- “valorizar el trabajo no remunerado e incluirlo en el SCN es el camino para hacer visible su magnitud y relevancia, y con ello incorporar el tema al análisis macroeconómico y a la toma de decisiones del gobierno y de la sociedad” (Gómez Luna, 2003);
- “añadir el trabajo doméstico a los agregados nacionales no significa aumentar la producción. Supone revelar la cantidad de trabajo oculto incorporado en la producción que permanece encubierto” (Picchio, 1999).
- Por ello, la medición y valorización buscan levantar supuestos androcéntricos porque al ignorarlo en los análisis económicos, “la economía es ciega al género”, pero también se está asumiendo que ese tiempo es “ilimitado”. Pero no es así, sino que pueden verificarse impactos de “ida y vuelta”.

Algunos ejemplos de los posibles impactos de la invisibilización del trabajo no remunerado:

- La mayor inserción laboral femenina y el envejecimiento de la población han llevado a una mayor intensificación del trabajo de las mujeres:⁴⁹ porque trabajan más tiempo en total (porque suman horas de trabajo remunerado al trabajo no remunerado), y además, porque el envejecimiento aumentó la carga de los cuidados en los hogares. Para compensar ambos efectos se deberían haber desarrollado servicios de cuidado infantil para contribuir al cuidado de los más pequeños en el hogar y servicios de cuidado de los adultos mayores dependientes que suplan el trabajo en el hogar, además de promover con campañas publicitarias y con medidas desde el mercado laboral la redistribución del trabajo no remunerado entre los sexos.
- Por su parte, los planes de ajuste estructural que se desarrollaron en los años ochenta y noventa en América Latina implicaron una reducción de la oferta de servicios públicos, la pérdida de universalidad en los derechos de acceso a los servicios y la implementación de medidas de eficiencia en el uso de los servicios que no medían sus impactos en el tiempo total de trabajo. La economía feminista consideraba que todo ello tendría efectos negativos para la igualdad de género porque incrementaría el trabajo no remunerado de las mujeres, en particular el de las de menores ingresos.

49 Montañó (2010) plantea que estos son los dos efectos más importantes vividos por los países de América Latina y el Caribe que imponen una necesaria redefinición de los sistemas de cuidados.

- Por otra parte, investigaciones para países desarrollados plantean que el trabajo no remunerado es contracíclico, aumenta en los momentos de crisis y disminuye en la época de auge económico;⁵⁰ por lo tanto no está aislado ni es independiente del producto interno bruto (PIB). Varjonen y Aalto (2006) citan la investigación realizada por Duncan Ironmonger para Finlandia que demuestra que la producción de los hogares y la producción para el mercado sirven como *buffers* una de la otra: durante ciclos de crecimiento económico cuando la producción de mercado está creciendo la producción de los hogares tiende a reducirse y en los momentos de recesión sucede lo contrario.
- Además, en el largo plazo las economías están afectadas no solo por fluctuaciones cíclicas, sino también por cambios estructurales. La estructura productiva se modifica y los cambios varían en dirección e intensidad según la etapa del desarrollo económico que se esté transitando. Hay amplio acuerdo en que la tendencia es a trasladar producción del sector hogares al mercado, pero también es posible que se evidencie la tendencia opuesta, el traslado del sector público y privado a los hogares.
- Durán (2011) plantea también que la inclusión del trabajo no remunerado es importante para el análisis de la producción y el consumo del sector de los hogares, pero también para estudiar su impacto en el resto del sistema económico. Estudiar el sector de los hogares permitiría evidenciar cuánto trabajo no remunerado realizan los hogares y cuánto consumen de servicios sustitutos provistos por el sector público, el sector privado o la comunidad, según distintas características del hogar, como su composición, la inserción laboral de sus miembros, su nivel de ingresos, su ubicación geográfica, entre otras.
- También se podría analizar la interacción con el resto del sistema económico considerando los efectos de políticas que busquen modificar los impuestos, el destino del gasto público, las políticas comerciales y de desarrollo productivo, entre otras (Rodríguez Enríquez, 2005). Como plantea Durán (2012), “buena parte de las políticas públicas (educación, transporte, sanidad, alimentación y vivienda) generan intercambios entre recursos monetizados y no monetizados que tienen consecuencias importantes para la población y hay que conocerlos, medirlos y preverlos anticipadamente”.

Por ello, algunos autores plantean que:

- “...la economía es un animal con dos patas, la pata del mercado y la del hogar, y precisa de ambas para mantenerse de pie, caminar y avanzar” (Ironmonger, 1996).
- “Si no se pueden monitorear y medir las dos economías, no se pueden gestionar para elevar su contribución al crecimiento y el desarrollo” (Latigo y Neijwa, 2005).

¿Cómo valorizar el TNR?

Durante las décadas de los setenta a noventa, los países desarrollados implementaron distintas iniciativas de valorización del TNR para su inclusión en el SCN. Dicha experiencia se plasmó en una publicación de Naciones Unidas del año 2000. Por su parte, la Comisión Europea (Oficina Europea de Estadística [EUROSTAT]) aprobó un manual

50 Hay evidencia sobre ello en Durán (2012) y EUSTAT (2004), entre otros.

en 2003 en el que planteó la propuesta que recibía más consenso y tenía mayor aplicación a nivel internacional.

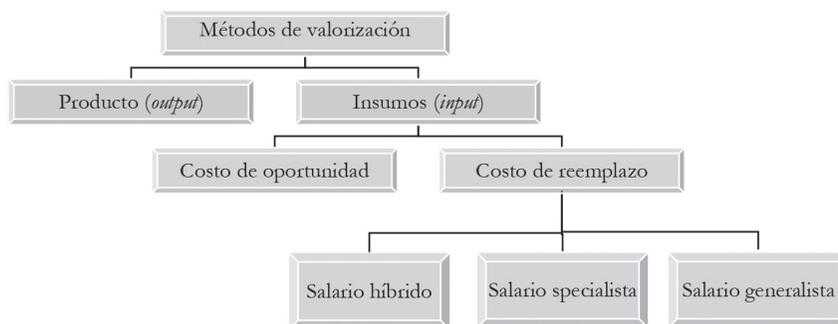
Según la última versión del SCN (ONU, 2008): “existe un consenso bastante generalizado que la vía para medir los servicios domésticos para el consumo propio es medir la cantidad de tiempo usado en estos”. Luego, se plantea que existen dos modalidades de construcción de la cuenta satélite (según el SCN 2008). Una es la que se denomina generalmente “cuenta satélite de los hogares” o “de la producción y el consumo de los hogares”, y la otra es estrictamente la “cuenta satélite del trabajo no remunerado de los hogares”. Esta última es la que proponen el INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (de México)⁵¹ y CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), y la que ha tenido mayor difusión en la región.⁵²

Para realizar la valorización se proponen dos métodos:

- uno que realiza la valorización a través del costo de los insumos (método *input*),
- otro que valoriza el producto generado por ese trabajo (método *output*).

Para el Sistema de Cuentas Nacionales ambos métodos de valorización son válidos. El método del producto requiere información de las unidades físicas y los precios de mercado de los bienes o servicios de que se trate. En el caso del trabajo no remunerado las unidades físicas de la producción serían el número de comidas preparadas, los kilos de ropa lavada, el número de personas cuidadas, y a esas unidades habría que multiplicarlas por su *precio de mercado*. El SCN prevé que cuando no se dispone de esa información (tanto de los precios de mercado como de las cantidades producidas), se debe valorar en función de los costos incurridos. En este caso significa considerar las horas de trabajo no remunerado y valorarlas en función de los precios de servicios análogos en el mercado. Por ello, la valoración en función del método de los insumos implica seleccionar el precio de mercado más adecuado en función del enfoque de valorización que se haya adoptado y la tarea que se esté valorando.

Clasificación de los métodos de valorización del trabajo no remunerado.



Fuente: Elaboración propia.

51 El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México es la institución con mayor experiencia en la realización de estas estimaciones en América Latina.

52 En el anexo se presentan los resultados de estas valorizaciones.

Método de los insumos (input)

Para desarrollar el método de los insumos se precisa la cuantificación del trabajo no remunerado y un salario para estimar el valor de ese trabajo. La elección de ese salario es un tema crucial en el resultado de la valoración. La literatura propone dos opciones: considerar el costo de reemplazo que significa imputar el salario pagado a una persona que realiza una actividad similar en el mercado o considerar el costo de oportunidad, que implica imputar el salario potencial de la persona que está realizando el trabajo no remunerado.

Para el *costo de reemplazo* se puede utilizar a su vez el salario de un trabajador *generalista* (aquel que puede realizar todo tipo de tarea, como el trabajador del servicio doméstico) o el de un trabajador *especializado* (aquel que posee conocimientos apropiados a cada tarea del hogar concreta, por ejemplo, considerar el salario de cocinero, jardinero, limpiador, cuidador). La Oficina de Estadísticas de Australia en 1999 propuso la utilización de un híbrido de esas dos opciones que significa considerar el salario de un/a trabajador/a doméstico/a para las tareas realizadas por una ama de casa y el salario de un especialista equivalente para las restantes tareas. México también ha utilizado esta opción en sus valoraciones, que denomina *enfoque híbrido*.

En el caso de la estimación mediante el *costo de oportunidad*, se valora el trabajo según los ingresos potenciales que obtiene u obtendría en el mercado la persona que lo hace. En el caso de las personas que tienen un empleo, se considera su salario por hora. En el caso de las personas que no trabajan de forma remunerada, el costo de oportunidad se imputa tomando el valor hora de una persona con características similares. Siguiendo a Hirway (2005), se podría imputar tomando el ingreso promedio por hora según nivel educativo, sexo y edad.

La estimación con base en el costo de oportunidad es interesante para efectuar distintas comparaciones del valor del TNR según este método y el del costo de reemplazo, y para conocer las diferencias según características de las personas que realizan el TNR. Pero el valor que sería más consistente con las recomendaciones del sistema de cuentas nacionales es el *precio de mercado* de una tarea análoga. Ese precio sería el costo de reemplazo, y entre sus opciones se preferiría utilizar el *enfoque híbrido* que cada país construirá en función de sus características. Por ejemplo, para algunos países considerar el salario del servicio doméstico para el tiempo destinado al cuidado infantil puede ser recomendable, si lo normal es que este tipo de tareas las desarrolle la trabajadora doméstica y es a quien se recurriría en caso de trasladar el servicio al mercado. Pero en otros países es más realista utilizar el salario de la niñera en el hogar, porque lo común es que se contrate a alguien específicamente para que realice esa tarea.

Los supuestos implícitos en el método de los insumos

Cuando se utiliza el *salario de un trabajador generalista* se supone que:

- existen en el mercado empleos comparables con el trabajo realizado en forma no remunerada en el hogar;
- si estos trabajadores ingresaran al mercado laboral realizando esa tarea recibirían los mismos salarios que rigen actualmente, sin considerar el efecto conjunto que puede tener el aumento de la oferta y la demanda laboral en el corto plazo sobre esos salarios. En principio se estaría suponiendo que en el mediano o largo plazo los efectos de ambas variables sobre el precio se ajustan y vuelven al nivel de salario que rige actualmente (como si se tratara de un salario de equilibrio).

Si se utiliza el *salario de un trabajador especialista*, se está suponiendo que:

- la tarea que realiza un/a trabajador/a especialista es comparable con la de quien realiza la tarea en el hogar en forma no remunerada (en términos de calidad, productividad, etc.);
- hay trabajadores/as disponibles en el mercado para cada trabajo doméstico desarrollado por trabajadores/as no remunerados/as.
- el trabajo desarrollado en el mercado utiliza la misma intensidad de capital que el trabajo realizado en el hogar.

Si se utiliza el *enfoque del costo de oportunidad* (en este caso los supuestos son más restrictivos), se está suponiendo que:

- las oportunidades de empleo están disponibles para los/as trabajadores/as no remunerados/as según edad, educación y calificación;
- la tasa de salario no se reduciría aun cuando ingresaran al mercado laboral las personas que hoy se encuentran realizando trabajo no remunerado;
- quienes realizan trabajo no remunerado en el hogar tienen información completa sobre sus oportunidades laborales, dichas opciones están realmente disponibles para todos/as y son racionales en su comportamiento para alcanzar la maximización de su utilidad. (Hirway, 2005)

Método del producto (output)

Las estimaciones basadas en el producto (*método output*) requieren de algún método de asignación de valor a la producción doméstica y el costo de los insumos materiales o la tasa de salario por unidad de producto. El cálculo se puede realizar por dos vías: la vía directa o la indirecta.

La forma *directa* de cálculo sería considerar cada unidad producida (cantidad de ropa lavada, cantidad de comida preparada, etc.) y multiplicarla por la tasa de salario para cada unidad de producto. Para ello hay que disponer de información sobre los productos del TNR (que sería el número de comidas preparadas, el número de ropas lavadas y planchadas, el área de la casa limpiada, los niños y niñas educados) y sobre la tasa de salario por unidad de producto (que sería el ratio trabajo por cada comida preparada, la cantidad de trabajo por unidad de ropa lavada y planchada, la cantidad de trabajo por niño o niña cuidado, etc.).

La vía *indirecta* consiste en valorar el TNR como la diferencia entre el valor de mercado del producto y los costos no laborales que requiere su producción. Hirway (2005) plantea que esta segunda estimación resultará mayor porque tiene implícito el margen de beneficio del productor.

Por ejemplo, el método *output* para una persona que lavó y planchó 20 prendas de ropa consistiría: en el primer caso, en multiplicar la cantidad de trabajo que insume cada pieza por la tasa de salario por unidad de producto y el número de piezas lavadas y planchadas;

mientras que en el segundo sería el valor de mercado de todas las piezas deduciendo el costo de los insumos materiales de su lavado y planchado.

La dificultad de este método radica en determinar qué bienes y servicios son equivalentes a los producidos en el hogar y el precio que se les debería atribuir a los insumos como el trabajo y las materias primas no adquiridas en el mercado (por ejemplo, la recolección de leña o el cultivo de frutas y verduras). Otra dificultad es la dispar calidad de los bienes y servicios producidos en los distintos hogares y el hecho de que no se dispone de encuestas sobre lo que se produce en el hogar.

La experiencia más conocida con este método la desarrolló el Reino Unido.⁵³ También se han realizado trabajos conducidos por UN-INSTRAW (Instituto Internacional de Investigaciones y Capacitación de las Naciones Unidas para la promoción de la Mujer) en Canadá, Finlandia y Nepal.

Los supuestos implícitos en el método del producto

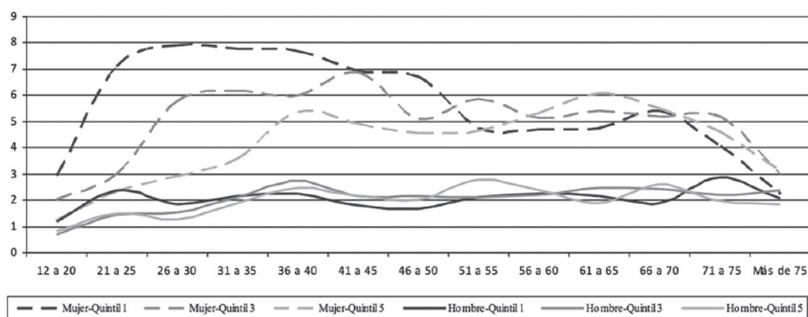
Los supuestos son:

- la calidad de los productos generados en los distintos hogares es la misma (la calidad de la comida, de los cuidados, etc.);
- existen precios en el mercado para todos los productos realizados en el hogar;
- la calidad de los productos del mercado y los realizados en el hogar es comparable. (Hirway, 2005)

La evidencia para Uruguay

El trabajo no remunerado es realizado por las mujeres en las distintas etapas de su vida. El tiempo destinado por las mujeres de los estratos más bajos es mayor y empiezan más temprano. Pero aun en las de mayores ingresos se evidencian dos curvas que refieren al cuidado de los más pequeños y luego de los adultos mayores (gráfico 1).

Gráfico 1. Promedio de horas diarias de trabajo no remunerado según sexo, edad y quintil de ingresos per cápita del hogar

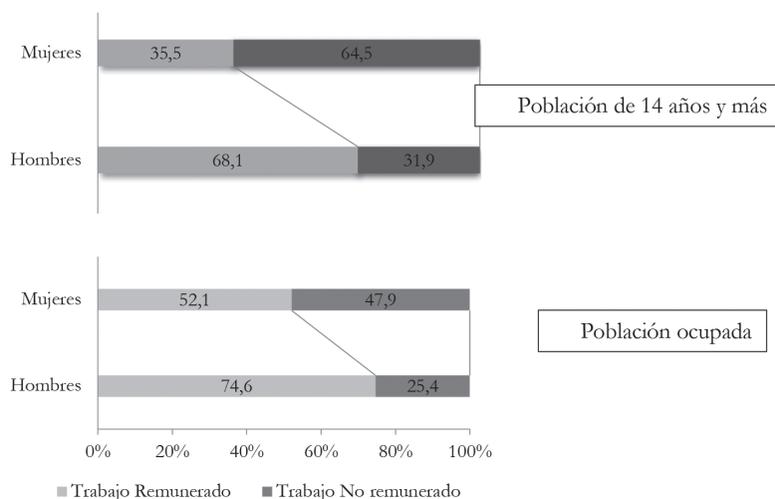


Fuente: Salvador (2011) con base en el Módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) 2007 del Instituto Nacional de Estadística (INE).

53 Información sobre la metodología y los resultados de la cuenta satélite de los hogares del Reino Unido: <http://www.statistics.gov.uk/hhsa/>

División sexual del trabajo: la distribución del trabajo remunerado y no remunerado es muy desigual para el conjunto de la población mayor de 14 años y para los ocupados. En este último caso se explicita claramente la doble jornada de las mujeres.

Grafico 2.
Distribución del trabajo remunerado y no remunerado por sexo



Fuente: Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo (CIEDUR) (2017), con base en el Módulo de Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la ECH 2013.

El valor del TNR en 2013 ascendió a 12.729 millones y representó el 22,9% del PIB de ese año (cuadro 1).

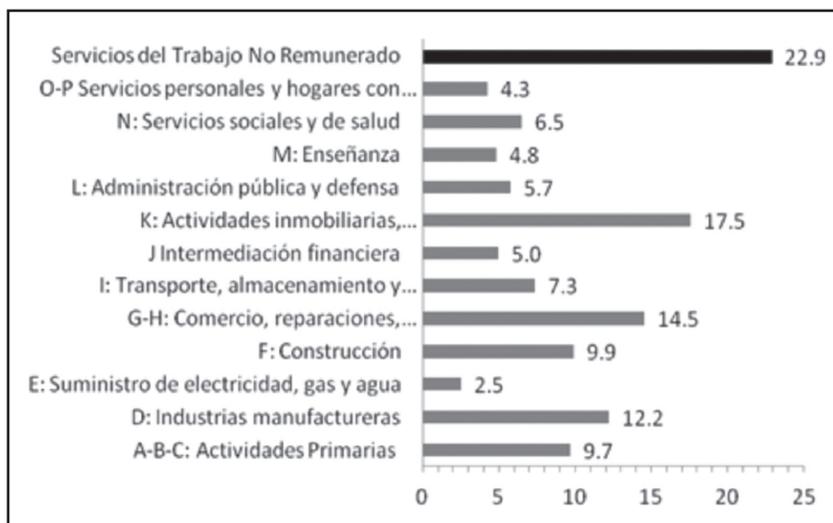
Cuadro 1. Valor del trabajo no remunerado y su proporción con relación al PIB, según sexo

	Millones de U\$S	% del PIB
Mujeres	9,068	16,3
Hombres	3,661	6,6
Total	12,729	22,9

Fuente: Salvador (2015), con base en la Encuesta de Uso del Tiempo 2013 del INE.

Ello significa que lo generado únicamente por las mujeres (16,3% del PIB) representa más que toda la Industria manufacturera (12,2%) y un porcentaje similar a lo que aportan las Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (17,5%), una de las más relevantes junto con Comercio, reparaciones, restaurantes y hoteles (14,5%) (gráfico 3).

Gráfico 3. Estructura del PIB según clase de actividad económica y contribución del TNR al PIB. En porcentajes, año 2013



Fuente: Salvador (2015), con base en información del Banco Central del Uruguay (BCU).

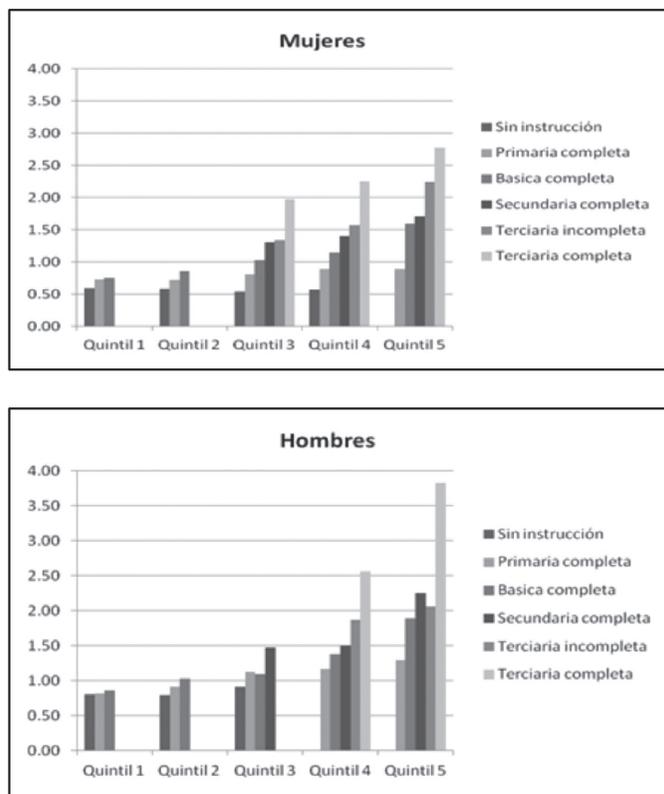
Nota: La clasificación de actividades se basa en la revisión 3 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) (adaptada a Uruguay).

La comparación del costo de oportunidad con el costo de reemplazo del tiempo que se destina al trabajo no remunerado nos muestra cómo esa relación puede ser muy significativa e incidir en la toma de decisiones de las mujeres respecto a su inserción en el mercado laboral.

Si se cruzan los estratos de ingreso de los hogares con el nivel educativo se verifica que la situación más desventajosa para las mujeres se da en los quintiles 1 y 2, en los que aun en el nivel educativo más alto para las mujeres de ese estrato de ingresos el costo de oportunidad es inferior al costo de reemplazo. El nivel de educación básica completa recién logra equiparar el salario potencial con el costo de reemplazo por hora en los quintiles 3 y 4 (gráfico 4). Ello es lo que contribuye a que las mujeres no se inserten en el mercado laboral o tengan una inserción precaria y/o con menor dedicación porque mantienen una dedicación importante al trabajo no remunerado.

Recién cuando alcanzan algún nivel de educación terciaria las mujeres logran diferencias significativas entre el costo de reemplazo y el costo de oportunidad (superior a dos veces). Mientras que los hombres obtienen una relación similar con menor nivel educativo (básica o secundaria completa) y para quienes tienen el nivel más alto (terciaria completa) el costo de oportunidad es cuatro veces superior al costo de reemplazo.

Gráfico 4. Relación entre el costo de oportunidad y el costo de reemplazo por hora, según estrato de ingresos y nivel educativo para mujeres y hombres. Año 2013



Fuente: Salvador (2015), con base en la Encuesta Continua de Hogares 2013 y la Encuesta de Uso del Tiempo 2013 del INE.

Para reflexionar y discutir

En el texto del SCN se expresan una serie de argumentos para no incluir el trabajo no remunerado de los hogares en el marco central del sistema. A continuación, se presentan los argumentos y algunos comentarios para la discusión:

- Es una actividad con repercusiones muy limitadas en el resto de la economía.
- Posible crítica: *ello podía ser así hace décadas, pero con la expansión de la oferta laboral femenina se ha incrementado la contratación de servicios en el mercado o el desarrollo de servicios del Estado, por lo cual la posibilidad de trasladar servicios que se realizan en el hogar al mercado o el Estado es similar a la producción de bienes para autoconsumo.*

¿Está de acuerdo con este comentario? ¿Qué opina?

- No existen precios adecuados de mercado para utilizar en su valoración.
- *En la medida en que más servicios se trasladan al mercado se amplían las alternativas para la valoración. ¿Qué opina?*

- Los valores imputados tienen un significado diferente que los valores monetarios. *Ello es real y por eso no hay que confundir el valor del TNR con ingreso. Más allá de que la lógica del SCN es simular un ingreso y un gasto por el mismo valor, para que ello no distorsione los análisis que se hacen en la economía tradicional sobre los mercados, el ingreso, la inflación, el desempleo, hay que manejar siempre este dato como una imputación que no se asimila al ingreso ni implica un ingreso aumentado, sino que es similar a una transferencia en especie, pero dentro del hogar. ¿Está de acuerdo? ¿Qué opinión le merece esta afirmación?*
- Tendría consecuencias no deseadas para las estadísticas de actividad laboral y empleo porque si se define como población activa toda la que se emplea en las actividades incluidas en la frontera de producción del sistema, casi todas las personas pasarían a estar ocupadas.

¿Qué opina al respecto?

En la 18.ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (de 2008) se amplió el concepto de tiempo de trabajo para referir el tiempo dedicado a toda actividad productiva, lo cual incluye el trabajo remunerado (el que se registra en el SCN) y el no remunerado (que está fuera del SCN).

En la 19.ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (de 2013) se redefinieron los conceptos fuerza de trabajo y empleo y se planteó que “la fuerza de trabajo se refiere a la oferta de trabajo disponible en un momento dado para la producción de bienes y servicios a cambio de remuneración o beneficios”, y “el trabajo en un empleo comprende el trabajo realizado a cambio de remuneración o beneficios”. Por su parte, Swiebel (1999) plantea que hay cuatro tipos de políticas para promover la igualdad de género mediante el cambio en la organización social del cuidado:

- *promoción de la distribución más equitativa del trabajo no remunerado entre hombres y mujeres;*
- *cambios en la organización del trabajo remunerado para facilitar la conciliación TR-TNR para hombres y mujeres;*
- *provisión de servicios públicos, como servicios de cuidado infantil o cuidados a personas dependientes, etc.;*
- *mercantilización del trabajo doméstico.*

¿Qué opina al respecto? ¿Se están implementando este tipo de medidas en Uruguay? ¿Cuánto se ha avanzado?

Bibliografía

- Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo. (2017). *Mapa de género: Trabajo, empleo y negociación colectiva en Uruguay*. Área de Desarrollo y Género. Montevideo: CIEDUR.
- Durán Heras, M. Á. (2011, diciembre). El trabajo del cuidado en el marco macroeconómico. En *El trabajo del cuidado en América Latina y España*. Documento de trabajo 54. Madrid: Fundación Carolina - CeALCI.
- Durán Heras, M. Á. (2012, junio). *El trabajo no remunerado en la economía global*. Fundación BBVA.
- Gómez Luna, M. E. (2003). Macroeconomía y trabajo no remunerado. En P. de Villota (ed.), *Economía y género*. Barcelona: Icaria.
- Hirway, I. (2005). *Measurements Based on Time Use Statistics: Some Issues*. documento preparado para la conferencia Unpaid Work and Economy: Gender, Poverty and the Millennium Development Goals. Nueva York, 1-3 de octubre.
- Instituto Vasco de Estadística. (2004). *Cuenta satélite de la producción doméstica*. Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT).
- Ironmonger, D. (1996). *Time Use and Satellite Accounts for Modelling the Household Economy*. Documento presentado en la IARIW 24th General Conference. Lillehammer, Noruega, agosto.
- Latigo, A., y Neijwa, M. (2005, octubre). *A New Round of Time-use Studies for Africa: Measuring Unpaid Work for Pro-poor Development Policies*. Nueva York: Bureau for Development Policy, UNDP y The Levy Economics Institute of Bard College.
- Montaño, S. (2010). El cuidado en acción (Cap.1). En: S. Montaño y C. Calderón (coords.), *El cuidado en acción: Entre el derecho y el trabajo*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Oficina Europea de Estadística. (2003). *Household production and consumption; Proposal for a Methodology of household satellite accounts*. European Communities. ISBN 92-894-6049-0.
- Organización de las Naciones Unidas. (1996, 4-15 setiembre). *Informe de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer*. Beijing, 4 a 15 de septiembre de 1995. Nueva York. <http://www.eclac.org/mujer/publicaciones/sinsigla/xml/3/6193/Plataforma.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas. (2000). *Household Accounting: Experience in Concepts and Compilation*. Volume 2, *Household Satellite Extensions*. Nueva York: Organización de las Naciones Unidas.
- Organización de las Naciones Unidas. (2008, noviembre). *Sistema de Cuentas Nacionales 2008*. (Versión preliminar). (Traducción preliminar al español CEPAL). Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas, División de Estadísticas de la CEPAL.
- Picchio, A. (1999). Visibilidad analítica y política del trabajo de reproducción social. En C. Carrasco (ed.), *Mujeres y economía*. Barcelona: Icaria-Antrazyt.
- Rodríguez Enríquez, C. (2005). *Economía del cuidado y política económica: Una aproximación a sus interrelaciones*. Trigésima octava reunión de la Mesa Directiva de la Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe. Mar del Plata, Argentina, 7 y 8 de setiembre.
- Salvador, S. (2009). La valorización económica del trabajo no remunerado. En R. Aguirre (ed.), *Las bases invisibles del bienestar social*. Montevideo: UNIFEM.
- Salvador, S. (2011). Hacia un sistema nacional de cuidados en el Uruguay. En M. N. Rico (coord.), *El desafío de un sistema nacional de cuidados en Uruguay*. Serie Seminarios y Talleres, 66. Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas.
- Salvador, S. (2015). La valorización económica del trabajo no remunerado. En K. Batthyány (ed.), *Los tiempos del bienestar social*. Montevideo: INMUJERES-MIDES.
- Swiebel, J. (1999). *Unpaid Work and Policy-Making: Towards a Broader Perspective of Work and Employment*. Discussion Paper of the United Nations Department of Economic and Social Affairs, 4.
- Varjonen, J., y Aalto, K. (2006). *Household Production and Consumption in Finland 2001: Household Satellite Account*. Helsinki: Statistics Finland and National Consumer Research Centre.

Anexo

Proporción del valor del trabajo no remunerado de los hogares en el PIB, según el método de valorización. En porcentajes

País	Año	Método de los insumos			Costo de oportunidad
		Costo de reemplazo	generalista	híbrido	
		especialista			
El Salvador	2005	32,0			
Guatemala	2000	34,2	27,8		25,7
México	1996	20,6			20,2
	2002	23,7			
	2006			21,2	
	2009	26,9	15,3	22,5	
	2011 ^P			21,6	
Nicaragua	1998		34,9		54,3
Uruguay	2007	26,9	26,6		30,6
	2013			22,9	
España	2002		60,7		
Estados Unidos	2004	24	19		62
Finlandia	2001		40,3		
Sudáfrica	2000	24	18		38

Nota: En México, el INEGI, con el fin de desarrollar una serie estadística, estima las horas dedicadas al trabajo no remunerado hasta 2011, en base a la información de la ENUT 2002 y 2009.

^P Preliminar

Fuente: Elaboración propia.

Género y pobreza

Alma Espino y Alina Machado

En este capítulo se propone revisar de manera sintética las diferentes metodologías para el análisis de la pobreza, las críticas que se han realizado a dichos métodos desde la economía feminista y los estudios de género, y sus aportes al análisis de la pobreza.

¿Existe una relación entre las desigualdades de género y la pobreza? ¿Por qué? ¿En qué medida la concepción teórica del fenómeno de la pobreza y las herramientas para su medición dan cuenta de esta relación? En lo que sigue se brindan elementos para construir respuestas a estas interrogantes.

¿Por qué incorporar la perspectiva de género?

La incorporación de la perspectiva de género en el análisis de la pobreza considera los siguientes elementos:

- Existencia de factores biológicos que demandan un esfuerzo adicional a las mujeres en la reproducción biológica y que tienen un área de requerimientos específicos, por ejemplo, en términos nutricionales y de atención de la salud.
- Desigualdades en el acceso a los recursos económicos y su uso debido a las diferencias jerárquicas entre hombres y mujeres.
- El lugar subordinado de las mujeres en las relaciones de género y su incidencia en las posibilidades de obtener un ingreso.
- Los obstáculos sociales y culturales que impiden a las mujeres el pleno ejercicio de sus derechos.

Introducción a los conceptos

La pobreza es ante todo un síndrome situacional en el que se asocian el infraconsumo, la desnutrición, precarias condiciones de habitabilidad, bajos niveles educacionales, malas condiciones sanitarias, una inserción ya sea inestable, ya sea en estratos primitivos del aparato productivo, un cuadro actitudinal de desaliento, poca participación en los mecanismos de integración social, y quizá, la adscripción a una escala particular de valores, diferenciada en alguna medida de la del resto de la sociedad.

Oscar ALTIMIR, 1979

Para analizar la pobreza primero es necesario definirla. El concepto que se adopte se vincula a una interpretación de justicia y a su vez determina una forma de medición. El *Diccionario* de la Real Academia Española define a la pobreza como falta o escasez, es decir, la pobreza es carencia, pero ¿carencia de qué?...

Las carencias de una persona se manifiestan en múltiples dimensiones: escasez de recursos económicos, baja esperanza de vida, problemas de salud, deficiencias educativas, insatisfacción personal, dificultades para la integración social, entre otras.

Como vemos, las necesidades humanas se extienden más allá del sostenimiento de las condiciones indispensables para vivir —de tipo biológico—; es más, están estructuradas a partir del conjunto de valores que en cada cultura determinan qué constituye una necesidad. Es por consiguiente, un concepto definido socialmente, que varía en diferentes contextos geográficos e históricos y define el umbral de lo que cada sociedad considera una vida digna. En otros términos, la pobreza es susceptible de ser abordada como un fenómeno social.

Algunas interpretaciones económicas vinculan la pobreza con la ausencia de medios para adquirir bienes y servicios que se necesitan para vivir en sociedad. En otros casos se interpreta en términos relativos, es decir, el hecho de vivir con menos de lo que tienen otros. También se ha analizado como la ausencia explícita de ciertos bienes y servicios materiales; en este caso la atención está puesta en ciertos bienes y servicios que se definen explícitamente. Por último, una interpretación que toma cada vez más relevancia vincula a la pobreza con la ausencia de capacidades para vivir la vida que cada persona desea.

Estas conceptualizaciones representan una construcción de la realidad que involucra numerosos juicios de valor y distintas visiones respecto a lo que constituye el bienestar, disfrutar de una vida buena o vivir en una sociedad justa. La clarificación de la definición adoptada es importante, pues aporta transparencia y mayor comprensión respecto a los juicios que priman en la adopción de un criterio. Por ello la medición de la pobreza implicará en primer lugar identificarla, esto es, explicitar la o las dimensiones relevantes y su vínculo con el bienestar, y la definición de un umbral que delimite quiénes son pobres y quiénes no. En segundo lugar implicará su agregación, o sea, definir indicadores que permitan medir el nivel de pobreza en una sociedad. Este aspecto requiere adoptar un criterio respecto a la ponderación de diferentes situaciones, establecer si se va a definir cierta graduación en cuanto a la severidad de la pobreza y plantear la o las dimensiones relevantes.⁵⁴

En el capítulo iremos avanzando en las distintas interpretaciones de la pobreza desde el enfoque económico hasta llegar al análisis de los aportes a la conceptualización que ha realizado la perspectiva de género y feminista.

Revisión de enfoques: monetario, de las necesidades básicas y de las capacidades humanas

El *enfoque monetario* es el que más se ha utilizado para la identificación y medida de la pobreza. En este enfoque el bienestar se puede aproximar mediante la noción de función de utilidad, y en los fundamentos microeconómicos la utilidad se traduce en el consumo total disfrutado.

El umbral monetario que distingue a pobres de no pobres se determina a partir de la línea de pobreza, la cual se entiende como el mínimo nivel de ingresos asociado con el gasto o el consumo valorado a precios de mercado que permite evitar un consumo deficitario. La línea de pobreza se puede definir así:⁵⁵

54 Quien explícitamente estableció dos etapas en la medición de la pobreza fue Amartya Sen en 1984 (citado por Ferés y Mancero, 2001; Gasparini et al., 2013; Ruggeri Laderchi et al., 2003).

55 Notación utilizada por Gasparini et al. (2013).

$$z=e(p,u_z) (1)$$

donde u_z es el umbral de utilidad que define la situación de pobreza y $e(p,u)$ es la función indirecta del gasto que indica el mínimo costo necesario para alcanzar el nivel de utilidad u a los precios p . Es decir, la valoración de los distintos componentes de ingreso o consumo está hecha a precios de mercado, lo cual requiere identificar los mercados relevantes e imputar valores monetarios para aquellos bienes que no son valuados a través del mercado (como la producción de subsistencia y los bienes públicos).

Empíricamente la determinación de u_z es muy difícil a la vez que arbitraria, y sus consecuencias no son inocuas en cuanto a la medición y la identificación de la pobreza. Por este motivo, se suelen transitar otros caminos vinculados a la determinación del consumo mínimo de alimentos para poseer los niveles de energía requeridos para mantener el tamaño y composición del cuerpo y realizar los niveles deseables de actividad física. El umbral alimentario identifica la pobreza extrema o indigencia, y en general, para la determinación de la pobreza se extiende el umbral anterior a otras necesidades de bienes y servicios.

No obstante, estos criterios integran el campo de lo normativo y poseen un grado importante de arbitrariedad que se traslada a la medición de la pobreza (Gasparini, Cicowiez y Sosa Escudero, 2013). Por ello, más allá del valor específico, es relevante aplicar consistentemente una metodología que permita analizar la evolución de la medida e identificar regiones y grupos particularmente afectados.

La *línea de indigencia* y la *línea de pobreza* en Uruguay se calculan mediante la metodología definida en 2006 que se puede ver en el siguiente enlace:

https://www.ine.gub.uy/c/document_library/get_file?uuid=47f01318-5f94-4e1d-9cc9-00b63fa89323&groupId=10181

Ruggeri Laderchi, Saith y Stewart (2003) plantean que para los economistas el enfoque monetario resulta muy atractivo, pues es compatible con el supuesto de comportamiento maximizador de utilidad que se encuentra en las bases de la microeconomía. Desde esta perspectiva el objetivo de los consumidores es maximizar su utilidad y los gastos reflejan la valoración marginal que las personas obtienen con los bienes.

De todos modos, cada vez se desarrollan más las medidas que trascienden la insuficiencia monetaria en la medición de la pobreza. Las críticas más escuchadas destacan que una persona puede tener ingresos superiores a la línea de pobreza y sin embargo no acceder a servicios básicos (como por ejemplo el agua potable o la red de saneamiento), no disfrutar de una vida saludable, sufrir privaciones de derechos o libertades o estar marginada de la sociedad.

La *identificación multidimensional* de la pobreza permite captar situaciones estructurales. Trataremos dos enfoques multidimensionales para la medición de la pobreza: el enfoque de las necesidades básicas y el enfoque de las capacidades.

El *enfoque de necesidades básicas insatisfechas* (NBI) se origina en la década de 1980 a partir de los estudios de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), con el objetivo de realizar mediciones de pobreza en América Latina. Desde sus orígenes se plantean dos objetivos contrapuestos. Por un lado, considerar aspectos que no se encuentran reflejados en el nivel de ingreso de un hogar y que manifiestan la imposibilidad de satisfacer ciertas necesidades que se consideran indispensables para el desarrollo

humano. Por otro lado, se ve a las NBI como un sustituto del nivel de ingreso y se busca seleccionar indicadores altamente correlacionados con este indicador, sin importar si las necesidades que se definen son fundamentales para el desarrollo del potencial personal.⁵⁶

En el método de NBI se seleccionan indicadores que identifican necesidades cuya información está disponible en los censos de población. Los censos permiten verificar si los hogares satisfacen estas necesidades y de este modo configurar *mapas de pobreza* que identifican geográficamente las carencias de la población. La restricción que impone la información censal implica una limitación en la definición de necesidades (Ferés y Mancero, 2001).

Generalmente se han considerado carencias vinculadas a la estructura de la vivienda, referidas a materiales precarios en las paredes, el piso y/o el techo, que no permiten una aislación completa del individuo con respecto al medio, y a características como la cantidad de habitaciones, la disponibilidad de un espacio para cocinar, el origen y la forma en la que el agua que se utiliza llega a la vivienda, vinculadas a las condiciones de salubridad. También se suelen incluir algunos rasgos demográficos del hogar, como el número de integrantes y la asistencia de los menores al sistema educativo.

En el análisis para Uruguay, en el Censo de población, hogares y viviendas de 2013, se seleccionaron las siguientes dimensiones: vivienda decorosa, abastecimiento de agua potable, servicio sanitario, energía eléctrica, artefactos básicos de confort y educación⁵⁷ (Calvo y Carrasco, 2013).

La definición operativa de las NBI requiere alcanzar acuerdos normativos, tanto en la selección de indicadores de necesidades básicas como en la fijación de umbrales de privación. La pobreza por NBI será sensible al número de necesidades insatisfechas que se establece para ser “pobre”, lo cual corresponde a una elección arbitraria. Además, el porcentaje de hogares y personas pobres aumentará ante la adición de nuevos indicadores.

De todas formas, la identificación de NBI permite conocer la falta de acceso a bienes y servicios o problemas críticos en cuanto a la calidad de estos, cuya disponibilidad constituye una condición para el ejercicio de los derechos sociales. Por este motivo Ferés y Mancero (2001) destacan su utilidad como instrumento para caracterizar la población en cuanto a la insatisfacción de necesidades, más que como una metodología de medición de la pobreza propiamente dicha.

El *enfoque de las capacidades* desarrollado por Amartya Sen visualiza el bienestar a través de la realización del potencial humano, es decir, la libertad individual para vivir la vida que cada persona considera valiosa. Es importante notar que la libertad que posee cada persona para buscar su bienestar va más allá de los logros obtenidos. En este sentido, el enfoque destaca considerar las libertades reales de los seres humanos diferenciándolas de las que poseen “en principio”.

Las capacidades individuales representan un conjunto de resultados potenciales, es decir, brindan a una persona la oportunidad de alcanzar distintos funcionamientos. Los funcionamientos se reflejan en los logros personales y pueden incluir desde elementos físicos tales como estar adecuadamente alimentado y protegido hasta realizaciones sociales más complejas tales como formar parte de la vida de la comunidad o ser capaz de aparecer en público sin vergüenza, entre otros.

56 En Ferés y Mancero (2001) se encuentra una descripción extensa del origen y las implicancias del enfoque.

57 La dimensión educación aplicó a los hogares con integrantes de 4 a 17 años de edad.

Dado que el conjunto de capacidades se traduce en distintas combinaciones de funcionamientos que los individuos pueden alcanzar y por lo tanto reflejan la “verdadera” libertad para elegir entre distintos modos de vida, con este enfoque además de la dimensión económica, se incluyen las dimensiones política y social de la pobreza.

En este sentido, la pobreza se define como una falla para alcanzar ciertas capacidades mínimas o básicas que hacen referencia a “la habilidad para satisfacer ciertos funcionamientos crucialmente importantes hasta alcanzar los niveles mínimos adecuados” (Sen, 1993, citado en Ruggeri Laderchi et al., 2003). Es decir, la pobreza representa el fracaso para obtener un nivel mínimo de capacidades básicas que son irreductibles para el desarrollo de la vida de una persona y cuya privación, además de constituir un elemento esencial, limita incluso el logro de otras capacidades.

Sen (1992) destaca la necesidad de asegurar a las personas un igual acceso a las capacidades básicas como por ejemplo la habilidad para estar saludable, bien alimentado, habitando una vivienda, integrado a la comunidad, participando de la comunidad y la vida pública y disfrutando de las bases del autorrespeto. Su argumento se basa en que las principales causas de desigualdad se relacionan con condicionamientos sociales ajenos al individuo. Plantea realizar políticas igualitarias vinculadas a la diversidad humana, en contraposición a aquellas basadas en la idea de que las diferencias en los logros de las personas se deben a las disparidades de esfuerzo y aplicación. En este sentido, las evaluaciones de bienestar deberían tomar en cuenta el hecho de que algunas personas necesitan más recursos que otras para obtener los mismos logros.

El enfoque de capacidades constituye una forma alternativa de conceptualizar el comportamiento individual, evaluar el bienestar e identificar objetivos de política, surgida a partir del rechazo al utilitarismo como medida del bienestar y a la maximización de utilidades como supuesto de comportamiento. En el artículo de Ruggeri Laderchi et al. (2003) se destacan tres características comunes a los enfoques monetario y de capacidades. Primero, la perspectiva individualista que se adopta en ambos casos, pues tanto la ausencia de utilidad como la falla en las capacidades son características individuales, si bien la sociedad y el hogar son determinantes importantes para los logros, especialmente en las etapas de la niñez y la vejez. Segundo, ambos se evalúan externamente, es decir, los involucrados no participan directamente en la determinación del significado y alcances de la pobreza. Tercero, ninguno captura las causas fundamentales o la dinámica de la pobreza. Los dos últimos puntos también se podrían compartir con el enfoque de las NBI.

Por otro lado, los problemas operativos que se señalaron en el enfoque de NBI también aplican en el enfoque de capacidades, pues en ambos casos existe cierto grado de arbitrariedad en cuanto a la selección de indicadores, y la adición de nuevos indicadores derivará en un aumento de la pobreza. Además, establecer el punto de corte que fija el umbral entre pobres y no pobres también es arbitrario. A nuestro criterio, la diferencia fundamental radica en la conceptualización de la pobreza. Las raíces filosóficas del enfoque de capacidades aportan una base sólida para la construcción operativa, si bien esta última va a estar sujeta a la disponibilidad de información y a los criterios de quienes la apliquen empíricamente.

Por último, se destaca el planteo presentado al comienzo del capítulo en cuanto a la conceptualización y las derivaciones del enfoque seleccionado en la medición de la pobreza. En este sentido, los tres enfoques que hemos tratado realizan diferentes evaluaciones respecto a quiénes son los pobres y las acciones políticas necesarias para abordar la pobreza.

La perspectiva de género y las diferentes metodologías

La inclusión de la desigualdad de género en el análisis de la pobreza desde el punto de partida pretende ir más allá de la ampliación de los métodos y teorías existentes para incluir a las mujeres. Se busca que los estudios económicos y sus enfoques reconozcan las diferencias entre hombres y mujeres, sus distintas posiciones y roles en la sociedad y, por lo tanto, sus distintos intereses y problemas.

La llamada “ceguera” al género de los enfoques económicos predominantes —pretendida neutralidad de la ciencia frente a los géneros— implica un fracaso en la consideración de las restricciones particulares que enfrentan las mujeres respecto al logro de su bienestar.

Como planteamos previamente, el bienestar no está determinado únicamente por el consumo e incluye también elementos no materiales, por lo cual la pobreza es más amplia que la mera falta de ingresos. De ello deriva la necesidad de enfocar el fenómeno más allá de su dimensión económica y reconocer otros aspectos. En ese sentido, el enfoque de la exclusión social aporta otras dimensiones a tener en cuenta, como los procesos y dinámicas que se generan en la sociedad y excluyen a los individuos o a los grupos de la participación social, la ciudadanía y el ejercicio de derechos de manera plena (Arriagada, 2005).

Uno de los principales señalamientos de las economistas feministas en la discusión acerca de la conceptualización de la pobreza es que las diferencias entre hombres y mujeres respecto a las libertades que gozan en las distintas sociedades no pueden ser en general reducidas a diferencias de ingresos o recursos. Estas desigualdades se expresan socialmente en la asignación de identidades y actividades, así como en la separación de ámbitos de acción para individuos de ambos sexos que se valorizan en forma diferente, lo que da lugar a un acceso desigual al poder y a los recursos que jerarquiza las relaciones entre hombres y mujeres. La consideración de estos aspectos ha llevado a enfatizar que “La probabilidad de ser pobre no se distribuye al azar en la población” (Sen, 1998, p. 127).

Las mujeres sin ingresos propios en el tramo etario de 25 años y más en América Latina representan 27,1% del total, mientras que para los hombres, este porcentaje es de 7,0%. (CEPAL-CEPALSTAT)

Las normas de género —sociales y culturales— que determinan los roles y responsabilidades que asumen las personas en base a la división sexual del trabajo dentro y fuera de los hogares y los patrones de discriminación de género en el mercado laboral y en espacios sociales y políticos restan a las mujeres la posibilidad de acceder a la propiedad y el control de los recursos económicos, sociales y políticos, y condicionan su participación en el trabajo remunerado, al cual acceden en condiciones de elevada desigualdad.

Pobreza y desigualdad

Las desigualdades de género resultan en un acceso inequitativo a los recursos que contribuyen al empobrecimiento, y en los hogares las relaciones desiguales de poder entre los géneros tienden a reforzar la pobreza relativa de las mujeres (Kabeer, 1994; Sen y Grown, 1985).

Por tanto, el análisis de la pobreza desde una dimensión de género debe partir de la premisa de que esta opera en distintos ámbitos, en los que se producen y reproducen

relaciones sociales y se generan mecanismos de transmisión generacional de las situaciones que llevan a una situación de pobreza.

Vulnerabilidad y pobreza

El carácter dinámico de la pobreza se relaciona con la *vulnerabilidad frente a los procesos de empobrecimiento*. “La noción de vulnerabilidad se relaciona con dos dimensiones: una externa y objetiva, que se refiere a los riesgos externos a los que puede estar expuesta una persona, familia o grupo (mayor inestabilidad de los ingresos familiares, aumento de la precariedad en el mercado de trabajo reflejado en porcentajes crecientes de personas empleadas con contratos no permanentes, a tiempo parcial, sin contratos y sin seguridad social); y otra dimensión interna y subjetiva, que se refiere a la falta de recursos para enfrentar esos riesgos sin sufrir ciertas pérdidas” (Arriagada, 2005, p. 106).

Por tanto, es importante identificar el grado de acceso y control sobre los activos económicos y sociales (el trabajo, la tierra, el capital humano y social, los recursos productivos y las relaciones al interior del hogar) y la capacidad de utilización de estos recursos ya que de estas situaciones se desprende la menor o mayor proclividad a caer en situaciones de pobreza o a salir de ellas.⁵⁸

Críticas y aportes desde una perspectiva de género

Las críticas desde una perspectiva de género al *enfoque monetario* han contribuido a reforzar los cuestionamientos a la conceptualización y a los métodos de medición de la pobreza. Entre sus limitaciones se señala la de no incluir en su definición e identificación de la pobreza los bienes, servicios y subsidios públicos, el acceso a los recursos de propiedad común y la posesión o carencia de dignidad, autonomía y tiempo, entre otros (Çâgatay, 1998). Asimismo, entre las deprivaciones que experimentan las personas se cuenta la falta de cobertura de la seguridad social o la rebaja de sus estándares, que cuestiona las mejoras en la calidad de vida presente y futura y va más allá de la evolución de los indicadores estrictamente monetarios.

El uso del tiempo y su distribución también suponen elementos de bienestar, que en el caso de las mujeres con frecuencia existen limitaciones para alcanzarlo. Por ejemplo, la carga del trabajo doméstico no remunerado está desigualmente distribuida en detrimento de las mujeres, que poseen menos tiempo de descanso y ocio, y limita su acceso a mejores oportunidades laborales, así como a su participación social y política, lo cual se agrava particularmente en los hogares con jefatura femenina y monoparentales.

En Uruguay, en los hogares monoparentales con hijos menores de 15 años en 2013, la cantidad de horas semanales promedio correspondiente al total de trabajo (remunerado más no remunerado) es de 64 para las mujeres y 48 para los hombres.

CEPALSTAT

58 Sobre este tema para el caso uruguayo puede verse: Marisa Buchelli y Andrea Vigorito, 2017. *Separation, child-support and well-being in Uruguay*, Documentos de Trabajo (working papers) 17-05, Instituto de Economía. <https://ideas.repec.org/p/ulr/wpaper/dt-05-17.htm>

Cuestionamiento a las formas de medición

Desde el punto de vista metodológico, la forma de medición de la pobreza por ingresos desde una perspectiva de género plantea la crítica a un supuesto fundamental: que el ingreso se distribuye en forma homogénea dentro de los hogares y que todos los individuos tienen necesidades similares, sin importar su sexo. Por su parte, los ingresos que perciben los hogares pueden no reflejar las diferencias en el consumo de bienes y servicios que determinan el mayor o menor bienestar que se goza. Mujeres y niñas pueden ser relativamente más pobres que los hombres dentro de los hogares que son clasificados como pobres por el criterio del ingreso del hogar, e incluso podrían ser pobres viviendo en hogares no pobres (Çâgatay, 1998 y Razavi, 1998). Esta situación obedece, por ejemplo, a que las mujeres individualmente no cuentan con ingresos propios que les permitan satisfacer de manera autónoma sus necesidades. Una alta proporción de mujeres cónyuges que viven tanto en hogares pobres como en hogares no pobres dedicadas principalmente al trabajo doméstico y de cuidados no remunerado se encuentran en una posición de dependencia en principio de carácter económico con relación al varón jefe de hogar. La revisión del comportamiento de los miembros del hogar respecto a sus intereses y motivaciones que han venido desarrollando las feministas identifica contradicciones de género y destaca conflictos de intereses dentro del hogar. También las posibilidades de cooperación resultan en un poder de negociación diferente. En ese sentido, se contribuye a cuestionar el hogar como unidad de análisis de la pobreza de los individuos, ya que en este la inequidad de género en la distribución de los recursos, la participación en la toma de decisiones y la asignación del trabajo entre sus miembros, pese a los supuestos de la economía convencional, constituye una regla más que una excepción.⁵⁹

La identificación de las personas pobres según *necesidades básicas insatisfechas*, si bien incluye nuevas dimensiones, se aplica a la misma unidad de análisis que el enfoque monetario, es decir, a los hogares. Ello impide conocer las particularidades de la pobreza femenina al soslayarse las desigualdades de género dentro de los hogares y su incidencia en la forma de experimentar la pobreza en los integrantes del hogar.

59 Sobre las dinámicas de los hogares puede verse Sen (2000), 74-91 y 100-110.

La feminización de la pobreza

El término *feminización de la pobreza* se origina en Estados Unidos en los años setenta, pero adquiere mayor importancia en los análisis de la pobreza que serían pioneros desde una perspectiva de género en la década de los ochenta (Carrasco, 2006). Estos análisis enfatizaban en factores específicos dentro de la pobreza que afectaban de manera diferencial a las mujeres; la mayor cantidad de mujeres entre los pobres y la tendencia a un aumento más marcado de la pobreza femenina, particularmente relacionado con el aumento de los hogares con jefatura femenina (Bridge, 2001). Si bien estas consideraciones se mantenían dentro del esquema de la pobreza como carencia de ingresos, tuvieron la virtud de evidenciar diferencias de género entre los pobres, al tiempo que dialogaban con la manera predominante de entender el fenómeno en la disciplina económica.

El concepto de feminización de la pobreza fue adoptado en distintos estudios y dio lugar a resultados empíricos diversos, sin que se haya demostrado de manera universal (Çâgatay, 1998; Fukuda-Parr, 1999). El análisis de la pobreza femenina a partir del método por ingresos se realizó para los hogares con jefatura femenina, con resultados diferentes según las realidades. Ello se debe a que la jefatura femenina se explica por distintos factores (divorcio, viudez, entre otros), en diferentes momentos del ciclo de vida y en distintos contextos culturales y socioeconómicos. Por tanto, la situación de estos hogares es lo suficientemente heterogénea como para aceptar generalizaciones respecto a su relación con la pobreza. No obstante, para América Latina se constata que las jefas de hogar perciben menores ingresos que los jefes de hogar y por lo regular se ubican en hogares monoparentales (Ariza y Oliveira, 2007). Por este motivo, estos últimos presentan un ingreso per cápita inferior. El valor del coeficiente de la brecha de pobreza según sexo del jefe de hogar para la región de América Latina corresponde en 2014 a 14,1 para las mujeres y a 13,6 para los hombres.

Los métodos de medición cuya unidad de análisis está constituida por los hogares invisibilizan la situación de las mujeres y tienen limitaciones para mostrar las desigualdades de género. En el hogar, la distribución de los recursos responde a las características de las relaciones de género, a jerarquías y diferencias en el poder de toma de decisiones. Por otra parte, el método del ingreso no permite observar las diferencias entre hombres y mujeres en cuanto al uso del tiempo y sus patrones de gasto, dos aspectos que permiten caracterizar mejor la pobreza desde una perspectiva de género.

En América Latina, un 13,1 % de los hogares son monoparentales. De estos, el 86,8 % tienen jefatura femenina y un 13,2 % tienen jefatura masculina. (Arriagada, 2007, p. 129)

La brecha de la pobreza recoge el déficit de ingreso con respecto a la línea de pobreza de toda la población (en el caso de los no pobres, el déficit es igual a cero).

Capacidades, funcionamientos y desigualdades de género

El enfoque de las capacidades que desarrollamos al comienzo de este capítulo es el que mayor impacto ha alcanzado para la conceptualización de la pobreza desde una perspectiva de género. Además de ampliar el concepto de pobreza, permite reconocer diferencias y heterogeneidades entre los individuos pobres, lo cual resulta especialmente significativo para analizar la situación particular de hombres y mujeres, niños y niñas.

Las ventajas que ofrece el enfoque de las capacidades para el análisis de género de la pobreza radican en que puede superarse el análisis estrictamente económico y cobran importancia las características físicas y sociales que afectan y condicionan la vida de los individuos.

Las desigualdades observadas en los resultados obtenidos por hombres y mujeres pueden obedecer a que no tienen las mismas oportunidades

El foco de atención se coloca en las capacidades humanas, y la pobreza se concibe entonces como privación de capacidades. En ese sentido, la igualdad en el acceso a los recursos sería insuficiente si no se tomara en cuenta el hecho de que los individuos necesitan diferentes recursos para alcanzar las mismas capacidades para funcionar, así como también tienen diferentes habilidades para convertir recursos en funcionamientos reales. Por ejemplo, a pesar de los progresos en diferentes áreas en la situación de las mujeres, y las ganancias en términos de mejoras del acceso de las niñas y las mujeres a la educación, aún se evidencian desigualdades sustantivas en el mercado laboral respecto a las oportunidades laborales o a los ingresos obtenidos, en perjuicio de las mujeres.

Las desigualdades de género estructuradas a partir de la división sexual del trabajo y de las representaciones de lo femenino y masculino restan oportunidades a las mujeres para desarrollar sus capacidades. La participación política, por ejemplo, es un derecho garantizado para individuos de ambos sexos, pero eso no significa que las mujeres realmente puedan transformar estos derechos en capacidades y funcionamientos; es decir, que su participación se haga realmente efectiva. Las limitaciones que enfrentan las mujeres en este y en otros campos se reflejan en los distintos funcionamientos alcanzados por hombres y mujeres.

Una característica del enfoque de las capacidades se vincula al hecho de no limitarse al mercado, es decir, el bienestar de las personas se analiza desde una óptica tanto mercantil como no mercantil. Esta perspectiva se engarza con la postura de las economistas feministas, que destacan la importancia de poner atención a los procesos y resultados económicos tanto en relación con el ámbito del mercado como con aquellos que se dan en los hogares y la comunidad (Folbre, 2001; Himmelweit, 2002).

Otra de las fortalezas de este enfoque señalada por Robeyns (2003) es que explícitamente reconoce el género no como algo secundario, para incluir después, sino como un aspecto fundamental en la construcción de las desigualdades y por tanto de los análisis de las repercusiones de dichas desigualdades en el bienestar.

Las relaciones sociales y expresiones de poder, así como los derechos ciudadanos no son fijos, sino que deben ser defendidos, reinterpretados y extendidos (Meer y Sever, 2004). La introducción de una perspectiva de género en la noción de ciudadanía ha conducido a reinterpretar su condición y su práctica. En primer lugar, las feministas han afirmado que los asuntos privados —sexualidad, reproducción, familia— son cuestiones para la atención pública. Por tanto, la seguridad social y el apoyo al cuidado infantil pasan a concebirse como derechos ciudadanos. Se rebasa así la frontera de derechos ciudadanos tradicionalmente concebidos como derechos civiles y políticos que permiten a los individuos participar en el debate político y la toma de decisiones en el ámbito público.

Las mujeres y sus intereses no han quedado completamente dentro del ámbito de la ciudadanía, en tanto que sus funciones, aunque contribuyen al bienestar de la sociedad, no han sido completamente merecedoras de membresía en lo que respecta a la toma de decisiones y la actividad pública.

Aplicación empírica del enfoque de las capacidades desde una perspectiva de género

Gammage (2009) propone una forma de llevar a la práctica las contribuciones analíticas de Amartya Sen para examinar el concepto de la pobreza desde una perspectiva económica multifactorial.

Aplica este enfoque al caso de Guatemala con base en datos de la Encuesta Nacional sobre Condiciones de Vida (ENCOVI) y del Módulo del Uso de Tiempo de Guatemala. La metodología, si bien enfatiza los aspectos económicos, basada en el análisis factorial y de componentes principales, construye un índice de capacidades para luego compararlo con otras medidas convencionales de la pobreza, entre ellas las basadas en los ingresos o en el acceso a infraestructura básica.

El concepto de capacidades utilizado incluye la educación formal, la habilidad para leer y escribir, la remuneración en el mercado laboral y una medición de la *pobreza de tiempo*. Esta última toma en cuenta la forma en que al restringir ciertas libertades se afecta la disposición de tiempo, y se refleja una dimensión importante que puede mermar las oportunidades y capacidades de un individuo. Entre los hallazgos se destaca que tanto las mujeres como los residentes de sectores rurales tienden a tener en promedio bajos índices de capacidades. Asimismo, en el ejercicio empírico realizado se observa que el índice de capacidades varía en forma consistente con otras medidas de pobreza. Estas observaciones permiten suponer que se capturan aspectos clave de las limitaciones en las libertades individuales impuestas por el tiempo exigido para el trabajo —dentro y fuera de la casa—, las áreas laborales y el ocio limitado.

Desde el punto de vista teórico, el enfoque de las capacidades para el análisis de la pobreza muestra ventajas sobre los anteriores debido a la posibilidad de considerar las múltiples dimensiones de la pobreza y su relación con las desigualdades de género. Por su parte, también se advierten las dificultades que se presentan a los efectos analíticos —comprender los factores determinantes de la situación— y políticos —diseñar las intervenciones que mejor se adapten—, así como para monitorear y evaluar los resultados de las acciones tomadas.

Robeyns (2003) señala, por su parte, que el enfoque de las capacidades tiene un enorme potencial para colocar los intereses e interrogantes de las feministas, en la medida en que sus temas de preocupación no se reducen al bienestar económico, sino que incluyen aspectos tales como la salud reproductiva, el derecho al voto, el poder político, la violencia doméstica, la educación, entre otros.

De manera similar a Nussbaum (2003), Robeyns (2003), plantea como cuestión crucial que no se responde desde el enfoque de Sen al interrogante acerca de cuáles son las capacidades relevantes para evaluar la desigualdad de género. Señala a su vez que si bien existen estudios que definen la desigualdad y la pobreza de manera multidimensional, si se consideran el género o indicadores de bienestar en línea con el enfoque de Sen (Dijkstra y Hanmer, 2000), estos en general se emplean para comparar situaciones de países y no de individuos. Destaca la necesidad de realizar estudios similares dentro de los países considerando que una primera ventaja para el análisis de género es que tanto los

funcionamientos como las capacidades son propiedades de los individuos, y las unidades para el juicio, por tanto, son individuos, no hogares o comunidades (como ocurre con los otros métodos revisados). Asimismo, la decisión de qué medir, si capacidades —que puede resultar más desafiante— o funcionamientos, oportunidades o resultados, es particularmente importante desde una perspectiva de género. Ello es así porque las capacidades no se corresponden necesariamente con oportunidades y, en consecuencia, no se traducen automáticamente en resultados, y eso es especialmente así en el condicionamiento de la desigualdad.

El asunto sobre la medición de capacidades y funcionamientos aparece en la literatura recientemente y muchas de las aplicaciones son de naturaleza exploratoria, por lo cual se requiere profundizar los análisis empíricos que permitan una valoración definitiva del enfoque de capacidad para la economía del bienestar (Kuklys y Robeyns, 2004).

Aplicación empírica a la determinación de las capacidades y las desigualdades de género

Sobre la base del concepto amplio de capacidades propuesto por Amartya Sen y mediante los datos de la Encuesta Nacional de Estratificación Social (ENES) de 2009, se explora la influencia del sexo en las diferencias de capacidades de los individuos consideradas importantes para lograr resultados que determinan sus niveles de bienestar o privación. En términos de capacidades, se investiga la habilidad de los individuos para tener control material, cultural, social y político de su vida y entorno, distinguiendo la situación de hombres y mujeres. Una vez construidas las medidas individuales de capacidades, se prueba la hipótesis de la desventaja femenina a través del ajuste de modelos multivariados en los que se incluían controles relevantes. Los resultados obtenidos sugieren que en Chile existen diferencias no despreciables en capacidades entre mujeres y hombres. (Barozet, Candia y Guzmán, 2012)

Agencia y empoderamiento

Los conceptos de *agencia* y *empoderamiento* surgen como complementarios o inherentes al análisis de la pobreza. Respecto al primero, la definición de Amartya Sen se refiere a la *agencia* como la libertad para hacer, orientada a objetivos o valores que se consideran importantes para lograr aquello que una persona, como agente responsable, decide que debería alcanzar.⁶⁰

En Drèze y Sen (1995), la participación directa en aspectos sociales, comunitarios o políticos se identifica como una expresión de agencia y se argumenta que esta tiene un valor intrínseco para la calidad de vida. ¿Por qué? Porque se considera que la capacidad de hacer algo no solamente para uno mismo sino para otros miembros de la sociedad sería una de las libertades elementales que tiene sentido que la gente valore.

Las implicaciones políticas de esta perspectiva, entre otras, residen en que las personas deben ser tomadas en cuenta no solamente por sus demandas de bienestar, sino como personas cuya responsabilidad de agencia debe ser reconocida. Y este puede ser un punto extremadamente importante en los diferentes esquemas de reducción o combate a la pobreza que se llevan adelante, en particular en nuestro continente, al considerar a los beneficiarios de las intervenciones como agentes en las estrategias para superar la pobreza.

60 “La ‘libertad de agencia’ de una persona se refiere a lo que la persona es libre de hacer y lograr en la búsqueda de cualquier objetivo o valor que considere importante. El aspecto de agencia de una persona no se puede entender sin tomar nota de sus objetivos, lealtades, obligaciones y, en un sentido amplio, la concepción de la persona sobre el bien” (Sen, 1984) (traducción propia).

En el análisis de género, el concepto de agencia comprende la necesidad de la participación de las mujeres en los procesos de política orientados a la reducción de la pobreza, lo cual daría lugar a cambios fundamentales sobre sí mismas y al reconocimiento de que la provisión de recursos y servicios podría no derribar por sí misma las causas de la desigualdad de género.

Desde una perspectiva de género, parece evidente la validez de la agencia como una de las dimensiones del bienestar, en tanto permite dar cuenta de procesos en los cuales las personas van gestionando su propia vida; se considera al actor, pero también las circunstancias estructurales que lo constriñen y las resistencias y alternativas de actuación que se le plantean.

Kabeer (1999) describe la agencia como relacionada con la habilidad de un individuo para establecer sus propios objetivos y operar sobre ellos. Se trata de un proceso que involucra tanto las acciones observables en el ejercicio de elegir —toma de decisiones, protesta, acuerdos y negociaciones— como el sentido, la motivación y la intención de los individuos en sus acciones.

Respecto a la noción de *empoderamiento*, tres elementos aparecen como clave: poder, elecciones y proceso. El empoderamiento trata de un proceso por el cual quienes tienen negada la capacidad de elegir puedan adquirirla (Kabeer, 2003). El *empoderamiento* no solamente significa promover la participación, democratización y construcción de las capacidades, sino también proporcionar el acceso a los recursos económicos esenciales y mejorar las oportunidades de la gente para ganar mejores ingresos. Para Kabeer (2003) la agencia, los recursos y los logros son tres dimensiones que componen el concepto de empoderamiento y pueden ser vistas como el camino a través del cual este proceso ocurre, por el cual los cambios en una dimensión pueden llevar a cambios en la otra. La *agencia* en relación con el empoderamiento implica no solamente el activo ejercicio de elegir, sino también de desafiar las relaciones de poder (Kabeer, 2003).

El objetivo del *empoderamiento* femenino alude también a la “capacidad de las mujeres de aumentar su autoconfianza e influir en la dirección de los cambios mediante la habilidad de ganar el control sobre recursos materiales y no materiales fundamentales” (Moser, 1991, p. 105). *Empoderarse* redundante en mayor autoestima y confianza en la habilidad propia para asegurar los cambios y el derecho a controlar la propia vida, poder decidir y ejercer el poder de negociación.

La pobreza reexaminada desde el género. Síntesis

- Se critica la consideración de la pobreza como fenómeno estrictamente económico, mientras se afirma su carácter multidimensional.
- Se amplía el concepto de pobreza, reconociendo diferencias y heterogeneidades entre los pobres, en tanto hombres y mujeres tienen responsabilidades y experiencias diferentes y, por ende, sus intereses y necesidades también lo son.
- Las relaciones sociales basadas en la división sexual del trabajo y las diferentes valoraciones de los ámbitos femenino y masculino son insoslayables para explicar y comprender la forma en que hombres y mujeres experimentan la pobreza.
- Las desigualdades de género constituyen una importante dimensión de la pobreza en tanto son fuertes condicionantes, entre otros, para la obtención de ingresos y su conversión en capacidades y, en general, diferentes capacidades en funcionamientos, dada la discriminación de género.

- A los efectos analíticos, revisar el concepto de pobreza desde una perspectiva de género implica comprender una variedad de factores determinantes de la situación, pero también de las condiciones de vulnerabilidad que pueden enfrentar las mujeres.
- Dado que encontrarse en situaciones de pobreza no se limita a los factores de mercado, es necesario poner atención a los procesos y resultados económicos, tanto con relación al ámbito del mercado como a los que se dan fuera de sus fronteras (Folbre 2001; Himmelweit, 2002).
- El trabajo no remunerado en los hogares significa un aporte económico, marca una diferencia importante en el ingreso del hogar que establece desigualdades entre los hogares con jefatura masculina y femenina, en particular monoparentales encabezados por mujeres, además de plantear una exigencia adicional de tiempo y esfuerzo por parte de las mujeres cuando también trabajan en forma remunerada.
- Los conceptos de agencia y empoderamiento son base para que las mujeres modifiquen sus lugares de participación y su capacidad para identificar sus propios intereses y definir sus prioridades.
- A los efectos políticos, implican diseñar las intervenciones que mejor se adapten, así como monitorear y evaluar sus resultados, considerando las capacidades de agencia y empoderamiento como elementos esenciales en las estrategias, políticas y programas que pretenden combatir la pobreza.

Críticas al enfoque de las capacidades desde una perspectiva de género

El enfoque de las capacidades desde una perspectiva de género también ha recibido algunas críticas. Estas guardan relación principalmente con la necesidad de definir cuáles serían las capacidades que operarían de manera central en el bienestar de los individuos, aunque fuera en forma tentativa y revisable (Nussbaum, 2003).

La importancia particular de este asunto respecto a las mujeres se relaciona en primer lugar con la efectiva posibilidad de que ellas disponen de transformar derechos en capacidades; en segundo lugar, con la manera en que se han construido las ideas de derechos y libertades, jerarquizando a cada una de ellas en relación con la justicia social. Si bien las sociedades occidentales consagran una serie de derechos para hombres y mujeres bajo el paradigma de la igualdad formal de oportunidades, la jerarquización de derechos y libertades está asociada estrechamente al tipo de sujeto para quienes o desde quienes se construyen las ideas. Ello determina cuáles son las libertades fundamentales y cuáles las consideradas triviales.

Las libertades, oportunidades y derechos políticos y de propiedad de las mujeres se han construido de manera diferente que los de los hombres; por ejemplo, los reclamos tradicionales de justicia no han atendido a cuestiones fundamentales para las mujeres como la integridad del cuerpo, el acoso sexual o el apoyo público para el cuidado de los niños, los enfermos y los viejos, pese a que todo esto supone una parte fundamental del trabajo necesario en cualquier sociedad. El hecho de que este tipo de reclamos no se hayan generalizado o tenido en cuenta se ha convertido, en la práctica, en una fuente de injusticia. Es decir, el supuesto de universalidad de los derechos y libertades en las sociedades occidentales y en las democracias modernas no se cumpliría. En cambio, las

concepciones tradicionales de la justicia social y los derechos fundamentales en realidad habrían convertido a las mujeres en ciudadanas de segunda clase y, en muchos casos, incluso ni siquiera en ciudadanas.

En América Latina, la jefatura femenina representa cerca del 90% de los hogares monoparentales. (Ariza y Oliveira, 2007)

En Uruguay, el porcentaje de mujeres jefas en los hogares *monoparentales* se mantiene alrededor del 83% hasta 1996 y aumenta a 87% en 2008.

Desafíos

El análisis de la pobreza que incorpora las relaciones de género supone una fuerte apuesta para su tratamiento conceptual y empírico. En primer lugar, porque supone clarificar desde el punto de vista analítico la interrelación entre desigualdad de género y pobreza, entre oportunidades y logros.

Los desafíos que se enfrentan para definir, identificar y medir la pobreza desde una perspectiva de género implican la necesidad de concebir y producir indicadores adecuados desde el punto de vista conceptual y metodológico. Los diversos conceptos de la pobreza, al asumir distintas causas y manifestaciones, se asocian a distintas familias de indicadores. Todo ello influye en el análisis que conduce a las recomendaciones de la política, porque si los conceptos e indicadores usados para medir la pobreza son importantes para identificar a los pobres, también lo son para definir las estrategias antipobreza. Si el ingreso o el gasto es el único indicador, las estrategias lógicas para reducirla se centrarán en la movilidad económica. En cambio, si el concepto de la pobreza se remonta a la noción más amplia de privaciones humanas, los indicadores estarán en gran parte relacionados con la pobreza de capacidades, y las estrategias adecuadas para tratar la pobreza se centrarán en la construcción de capacidades humanas para alcanzar la movilidad social (Lok-Dessallien, 1998).

La selección de indicadores para la evaluación de políticas y programas orientados al combate de la pobreza debe adecuarse a aspectos tanto instrumentales (medición) como conceptuales, así como a la agencia y el empoderamiento, que dan cuenta de procesos, y por tanto también debe brindar la posibilidad de que sean comparables en el tiempo.

Respecto a los problemas de medición de la pobreza. Resumen

- Clarificar desde el punto de vista analítico la interrelación entre desigualdad de género y pobreza, entre oportunidades y logros.
- Desde el enfoque de las capacidades, se necesita definir cuáles son las capacidades relevantes para considerar las desigualdades de género en las mediciones y evaluaciones de la pobreza; considerar los recursos que causan las desigualdades de género en las capacidades y funcionamientos. Esto último es especialmente importante para evaluar qué políticas pueden reducir las desigualdades de género.
- Dificultades desde el punto de vista empírico: disponibilidad de información, qué se puede medir para los diagnósticos orientados a detectar la pobreza y sus características, así como para el monitoreo y evaluación de las intervenciones.

- Las premisas básicas para elaborar indicadores que den cuenta de la relación entre género y pobreza son: producción de información desagregada por sexo en varias dimensiones y producción de nueva información que habilite la elaboración de indicadores que permitan establecer una línea de base y faciliten la evaluación de los procesos involucrados en la superación de la pobreza.

¿Qué implicancias tiene la reconceptualización de la pobreza para las políticas públicas?

La discusión conceptual y el análisis empírico de la pobreza plantean un desafío de naturaleza no solo intelectual sino política, en un contexto en el que predomina la lógica de mercado y en el que se requiere posicionarse en el debate sobre el papel de las políticas públicas con las herramientas adecuadas.

La consideración de la multidimensionalidad de la pobreza y la desigualdad de género pone en evidencia que no es suficiente —aunque es necesario— asegurar que las mujeres tengan el mismo acceso a los recursos que los hombres. Se trata también de aumentar sus opciones y sus posibilidades de elección en diferentes espacios, tanto el público como el privado. Las desigualdades de género, socialmente construidas, se expresan en la separación de esos ámbitos de acción a los que corresponde una asignación diferente de valor simbólico entre lo masculino y lo femenino. Cuando se ignoran los determinantes de las relaciones de género, las políticas de combate a la pobreza tienden a reproducir las desigualdades vigentes (Valenzuela, 2003). Por ello se requiere equilibrar oportunidades y recursos entre los géneros y la participación equitativa en el mercado laboral y en los procesos sociales y políticos.

Esto supone un enfoque de políticas integrales que contribuya a promover una mirada crítica sobre los roles de hombres y mujeres en el hogar y la comunidad, y poner en cuestión construcciones de género que afecten a las mujeres en términos de violencia, acceso a la salud y derechos reproductivos, capacitación laboral o apoyo a la búsqueda de empleo, acceso a la justicia y ejercicio de derechos ciudadanos; asimismo, se trata de encontrar y poner en marcha mecanismos para fortalecer la participación de las mujeres en el ámbito de las instituciones y eliminar barreras sociales resultado de la discriminación de género.

Para discutir

Con base en INMUJERES (2012),⁶¹ discuta sobre los siguientes aspectos de la pobreza en Uruguay desde una perspectiva de género:

- *La pobreza afecta de manera cualitativamente diferente a varones y mujeres,*
- *El tránsito por los programas del Ministerio de Desarrollo Social (MIDES) que buscan combatir la pobreza y vulnerabilidad tiene efectos distintos según el sexo de las personas.*
- *Es necesario contemplar las diferentes situaciones de varones y mujeres derivadas de las relaciones sociales de género en el diseño de las políticas.*

61 http://www.inmujeres.gub.uy/innovaportal/file/22048/1/cuaderno_4.pdf

- *Es preciso ampliar el enfoque y la conceptualización de la pobreza para contemplar dimensiones que vayan más allá de las condiciones monetarias de las personas, así como la visión del hogar como unidad de análisis.*
- *Implicancias para las políticas sociales.*

Bibliografía

- Ariza, M., y Oliveira, O. (2007). Familias, pobreza y desigualdad social en Latinoamérica: Una mirada comparativa. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 22(1), 9-42.
- Arriagada, I. (2005, abril). Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género. *Revista de la CEPAL*, 85. Santiago de Chile.
- Arriagada, I. (2007). Transformaciones familiares y políticas de bienestar en América Latina. En *Familias y políticas públicas en América Latina: Una historia de desencuentros*. CEPAL.
- Barozet, E., Candia, E., y Guzmán, V. (2012). Capacidades y género: ¿Suma o sistema de desigualdades? El caso de Chile. *Revista de la CEPAL*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/275044803_Capacidades_y_genero_Suma_o_sistema_de_desigualdades_El_caso_de_Chile
- Bridge, Development-Gender. (2001). Briefing Paper on the “Feminisation” of Poverty. *Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA)*, 59, p. 11.
- Çığatay, N. (1998). *Gender and Poverty, Social Development and Poverty Elimination Division*. En Working Paper Series, UNDP, 5, p. 22.
- Calvo, J. J., Carrasco, P. (2013). Las necesidades básicas insatisfechas en Uruguay a partir de los censos 2011. En *Atlas sociodemográfico y de la desigualdad del Uruguay*. Instituto Nacional de Estadística-Universidad de la República, Ministerio de Desarrollo Social, Fondo de Población de las Naciones Unidas, Oficina de Planeamiento y Presupuesto.
- Carrasco, C. (2006, agosto-setiembre). *La economía feminista: Una apuesta por otra economía*. Documento presentado en el Primer curso intensivo Género, macroeconomía y economía internacional en América Latina. Querétaro.
- Dijkstra, A. G., y Hanmer, L. C. (2000, julio). Measuring Socio-Economic Gender Inequality: Toward An Alternative to the UNDP Gender Related Development Index. *Feminist Economics*, 6(2), 41-75.
- Drèze, J., y Amartya, S. (1995). *Economic Development and Social Opportunity*. India: Clarendon Press, p. 292.
- Ferés, J. C., y Mancero, X. (2000). *Enfoques para la medición de la pobreza: Breve revisión de la literatura*. Santiago de Chile: CEPAL, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos. División de Estadística y Proyecciones Económicas, ISBN: 92-1-321706-4.
- Ferés, J. C., y Mancero, X. (2001). *El método de las necesidades básicas insatisfechas y sus aplicaciones en América Latina*. CEPAL.
- Folbre, N. (2001). *The Invisible Heart: Economics and Family Values*. Nueva York: The New York Press.
- Fukuda-Parr, S. (1999). What Does Feminization of Poverty Mean? It Isn't Just Lack of Income. *Feminist Economics*, 5(2), 99-103.
- Gammage, S. (2009). Género, pobreza de tiempo y capacidades en Guatemala: Un análisis multifactorial desde una perspectiva económica. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Sede Subregional en México.
- Gasparini, L., Cicowicz, M., y Sosa Escudero, W. (2013). *Pobreza y desigualdad en América Latina: Conceptos, herramientas y aplicaciones*. Buenos Aires: Temas Grupo Editorial. ISBN: 978-987-1826-45-2.
- Himmelweit, S. (2002). Making Visible the Hidden Economy: The Case for Gender-Impact Analysis of Economic Policy. *Feminist Economics*, 8(1), Routledge, Taylor & Francis Group, Londres, 49-70.
- INMUJERES. (2012). Contribuciones para comprender y medir la pobreza desde la perspectiva de género. Recuperado de https://www.gub.uy/ministerio-desarrollo-social/sites/ministerio-desarrollo-social/files/documentos/publicaciones/cuaderno_4.pdf
- Kabeer, N. (1994). *Reversed Realities: Gender Hierarchies in Development Thought*. Londres: Verso Press, p. 264.
- Kabeer, N. (1999). The Conditions and Consequences of Choice: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment. En Discussion Paper, 108, UNRISD, p. 58.

- Kabeer, N. (2003). *Gender Mainstreaming in Poverty Eradication and the Millenium Developments Goals: A Handbook for Policy-Maker and Other Stakeholders*. Commonwealth Secretariat.
- Kuklys, W., y Robeyns, I. (2004). *Sen's Capability Approach to Welfare Economics*. <https://doi.org/10.17863/CAM.5363>
- Lok-Dessallien, R. (1998). *Review of Poverty Concepts and Indicators*. Poverty Elimination Programme, UNDP, p. 57.
- Meer, S., y Sever, C. (2004). Gender and Citizenship: Overview Report. BRIDGE and Institute of Development Studies, Brighton, p. 52. Recuperado de https://www.kit.nl/wp-content/uploads/2018/08/463_Citizenship-report.pdf
- Moser, C. (1991). La planificación de género en el tercer mundo: Enfrentando las necesidades prácticas y estratégicas de género. En V. Guzmán, P. Portocarrero y V. Vargas (eds.), *Una nueva lectura: Género en el desarrollo*. Lima: Entre Mujeres, 55-113.
- Nathan, M., y Paredes, M. (2012, julio). Jefatura femenina en los hogares uruguayos: Transformaciones en tres décadas. *Revista de Ciencias Sociales*, 25(30). Facultad de Ciencias Sociales.
- Nussbaum, M. (2003). Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice. *Feminist Economics*, 9(2-3), Routledge, Taylor & Francis Group, Londres, pp. 33-59.
- Razavi, S. (1998). *Gendered Poverty and Social Change: An Issues Paper*. Ginebra: UNRISD, p. 52.
- Robeyns, I. (2003). Sen's capability approach and gender inequality: Selecting relevant capabilities. *Feminist Economics*, 9(2-3), 61-92.
- Robeyns, I. (2005). The Capability Approach: A theoretical survey. *Journal of Human Development*, 6(1), 93-117. DOI:10.1080/146498805200034266
- Ruggeri Laderchi, C., Saith, R. y Stewart, F. (2003). *Does it matter that we don't agree on the definition of poverty? A comparison of four approaches*. Working paper 107, Queen Elizabeth House, University of Oxford.
- Sen, A. (1984, abril). Well-Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures. *The Journal of Philosophy*, 82(4), pp. 169-221. Inc. Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/2026184>
- Sen, A. (1992). *Inequality re-examined*. Oxford: Clarendon Press; New York: Russell Sage Foundation; Cambridge: Harvard University Press.
- Sen, A. (2000). Género y conflictos cooperativos. En M. Navarro y C. Stimpson (comp.), *Cambios sociales, económicos y culturales: Un nuevo saber, los estudios de mujeres*. México: FCE.
- Sen, G. (1998). El empoderamiento como un enfoque a la pobreza. En I. Arriagada y C. Torres (eds.), *Género y pobreza: Nuevas dimensiones*. ISIS Internacional. Ediciones de las Mujeres. 26. Santiago de Chile.
- Sen, G., y Grown, K. (1985). Development, Crisis and Alternative Visions: Third World Women's Perspectives. *Monthly Review Press*, Nueva York, p. 34.
- Valenzuela, M. E. (ed.). (2003). *Mujeres, pobreza y mercado de trabajo: Argentina y Paraguay*. Santiago Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe. Proyecto "Incorporación de la Dimensión de Género en las Políticas de Erradicación de la Pobreza y Generación de Empleo en América Latina", 160 pp.

Economía del cuidado: su relevancia para el análisis económico desde una perspectiva de género

Alma Espino

Adoptar las medidas necesarias, especialmente de carácter económico, social y cultural, para que los Estados asuman la reproducción social, el cuidado y el bienestar de la población como objetivo de la economía y responsabilidad pública indelegable.

CONSENSO DE QUITO, DÉCIMA CONFERENCIA
REGIONAL SOBRE LA MUJER DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Quito, Ecuador, 2007

El objetivo de este capítulo es conocer la relevancia del concepto *economía del cuidado* para el análisis económico y el funcionamiento de las economías, y en qué forma sus características condicionan el bienestar de la sociedad y la igualdad de género.

Orígenes conceptuales

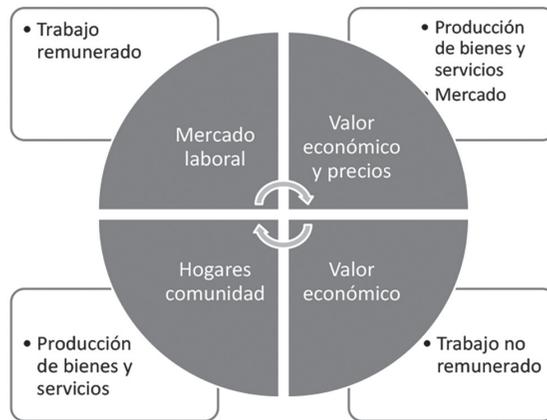
El camino para llegar al concepto de economía del cuidado comienza en la visibilización y análisis del papel de las actividades domésticas y relacionadas con los cuidados para la economía; a continuación se hace una breve descripción de este proceso. El trabajo de producción y reproducción social en el análisis económico ha tenido un papel fundamental en el desarrollo de los estudios de género y la economía feminista. A en los años 70, como se vio en el capítulo 5, el debate se focalizó en el trabajo doméstico; este trabajo constituye una buena parte del destinado a la reproducción de la fuerza de trabajo y de las generaciones. Posteriormente, se desarrolló el concepto de *trabajo reproductivo* como aquel “necesario” para reproducir la fuerza de trabajo, tanto presente como futura (Benería, 1979; Picchio, 2003).

Tanto el trabajo doméstico como el reproductivo se ocupan de las tareas vinculadas con la satisfacción de las necesidades básicas de los hogares, como las relacionadas con la preparación de alimentos, la vestimenta, la limpieza, la salud. Estos trabajos realizados en los hogares son mayormente no remunerados y principalmente llevados adelante por mujeres.

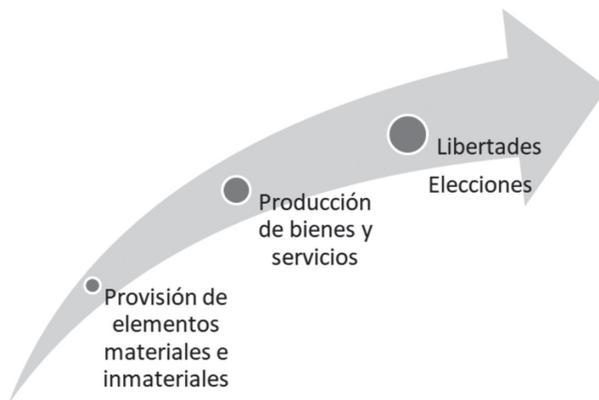
Como se muestra en el diagrama 1, el trabajo remunerado y el no remunerado realizados en los hogares y en el mercado están relacionados y son necesarios para el funcionamiento de la economía y la vida de las personas y la sociedad.

Diagrama 1

El trabajo en la economía



Como se procura mostrar esquemáticamente en el diagrama 2, el logro del bienestar requiere de ambos tipos de trabajos y de los bienes y servicios que estos producen y están en la base de la construcción de las capacidades de las personas para ampliar sus libertades y sus opciones de vida.



El trabajo de cuidados

A principios de los años 2000 comienza a desarrollarse el concepto de *trabajo de cuidados*, definido en la literatura sajona para caracterizar aquellas actividades y relaciones que se entablan para satisfacer las necesidades materiales y emocionales de niños y adultos dependientes (Daly y Lewis, 2000, citado en Esquivel, 2011).

El cuidado o los cuidados constituyen los bienes y actividades que permiten a las personas alimentarse, educarse, estar sanas y vivir en un hábitat propicio.

El término *cuidados* en su uso cotidiano tiene un significado que se acerca parcialmente al concepto que ha sido elaborado en el desarrollo de los estudios feministas para comprender el conjunto de actividades que realizamos las personas con el fin de reproducirnos biológica y socialmente. Se trata de actividades dedicadas a nosotros mismos, o sea de *autocuidado*, y también de aquellas dedicadas a los seres que nos rodean (principalmente niños y adultos, ya sean sanos, enfermos o frágiles), en especial familiares y miembros de nuestros hogares, que se estructuran con base en las relaciones de parentesco y comunidad. En muchos casos, ese trabajo destinado a los *otros* resulta imprescindible o inevitable (personas que no pueden alimentarse por sí mismas o participar en otras actividades de la vida diaria y requieren de la asistencia de otra) (Espino y Salvador, 2013).

Cuidados: todo lo que hacemos para mantener, continuar y reparar nuestro mundo, de manera que podamos vivir en él tan bien como sea posible; incluye nuestros cuerpos, nuestro ser y nuestro ambiente, todo lo cual buscamos para entretener una compleja red de sostenimiento de la vida. (CEPAL, 2010)

¿Por qué es importante el trabajo de cuidados?

El foco de atención de la economía feminista es la *sostenibilidad de la vida humana* (Nelson, 1993 y 1996) y por ello es central considerar la existencia de dependencia y responsabilidad de los seres humanos con respecto a las necesidades propias y de terceros de carácter social, físico y emocional.

El trabajo de cuidados contribuye a la producción de la fuerza de trabajo, por tanto crea las condiciones para generar valor económico y reproducir el sistema económico y social. Por otra parte, reconocer esta dimensión relacionada con lo económico elimina el sesgo que presenta el análisis de la economía al basarse solamente en las actividades de mercado.

El bienestar de los seres humanos no depende exclusivamente de los ingresos monetarios disponibles para adquirir bienes y servicios en el mercado, sino también de otros elementos vinculados al acceso a servicios públicos y al trabajo no remunerado en los hogares. Algo que parece tan obvio ha debido, sin embargo, destacarse especialmente para poner en evidencia una parte de la producción y la reproducción económica, social y biológica que se dejó al margen del análisis económico, esto es, fuera de las fronteras de la economía (Espino y Salvador, 2013).

La economía del cuidado

La “economía del cuidado” aúna los varios significantes de “economía” —el espacio del mercado, de lo monetario y de la producción, donde se generan los ingresos y se dirimen las condiciones de vida de la población— con el “cuidado” —lo íntimo, lo cruzado por los afectos, lo cotidiano—. (Esquivel, 2011)

El término *economía del cuidado*, aunque retoma los debates y conceptualizaciones anteriores, amplía las dimensiones de interés al considerar el conjunto de actividades, bienes y servicios necesarios para la reproducción cotidiana de las personas. Este término implica asociar a los cuidados los aspectos económicos que generan, o contribuyen a generar, valor económico.

La economía del cuidado comprende: las tareas domésticas no remuneradas realizadas en los hogares, las actividades y servicios de cuidado provistos por trabajadores y trabajadoras del sector público o del *tercer sector* (organizaciones comunitarias), y por asalariados y cuentapropistas del sector privado.

La economía del cuidado abarca el cuidado material, que implica un trabajo; el cuidado económico, que implica un costo, y el cuidado psicológico, que implica un vínculo afectivo. Por su parte, extiende las fronteras del trabajo reproductivo desde los hogares al mercado (sector privado y público) para analizar también el contenido de cuidado de ciertas ocupaciones que suelen ser feminizadas, con bajas remuneraciones y frecuentemente realizadas en empleos informales. En los sectores proveedores de cuidado, como educación, salud y también el servicio doméstico —sectores en los que las mujeres se encuentran sobrerrepresentadas y en los que persiste la idea de que las mujeres están “naturalmente” dotadas para proveer cuidados—, los salarios tienden a ser menores (a igualdad de otras características) que en otros sectores (Esquivel, 2011).

La economía tiende a no visualizar esas actividades de trabajo doméstico y de cuidados como trabajo, debido a que la imagen predominante del *trabajo* responde a un modelo en el que se da prioridad a la esfera *económica* sobre cualquier otro aspecto social, a un modelo basado en una lógica mercantil que impone la organización de los tiempos y de la vida de las personas. Considerar la economía del cuidado hace que el diagnóstico que se brinda sobre el funcionamiento del sistema sea más completo, al tomar en cuenta el conjunto de actividades que contribuyen a la generación de valor y permitir visualizar los impactos de las políticas económicas.

La organización social de los cuidados

La forma en que se organiza socialmente el cuidado, o sea la manera en que las responsabilidades de cuidado se distribuyen entre Estado, mercado y hogares, por una parte, y entre varones y mujeres, por otra, explica una proporción sustantiva de las desigualdades existentes. En Uruguay como en el resto de los países de la región, la organización social de los cuidados se da principalmente con base en un régimen *familista*. Esto es que la responsabilidad principal del bienestar corresponde a las familias y a las mujeres en las redes de parentesco.⁶²

El “familismo” combina el sesgo de la protección social hacia el hombre proveedor (“male breadwinner model”) con la centralidad de la familia como protectora y responsable última del bienestar de sus miembros (principio de subsidiariedad). (Sunkel, 2006, p. 21)

Las posibilidades de cuidar y ser cuidados no se distribuyen aleatoriamente u homogéneamente entre personas y hogares, sino que están determinadas por las posibilidades de los individuos y hogares según clase social a la que se pertenece, así como por otras características como la raza o la etnia.

62 Este tema puede ampliarse en K. Batthyány (2015), *Las políticas y el cuidado en América Latina: Una mirada a las experiencias regionales*. Santiago de Chile: CEPAL.

Para los hogares que pertenecen a grupos sociales más favorecidos económicamente existen servicios dedicados a satisfacer las necesidades de niños y adultos brindados por terceros en forma remunerada, por ejemplo, contratando servicio doméstico. Pero en los hogares de menores ingresos, esas necesidades son cubiertas por los propios miembros de la familia, en especial por las mujeres. Esto significa posibilidades desiguales de acceso y goce de niveles de bienestar. Por su parte, la división sexual del trabajo convencional, en la que las mujeres predominan en el trabajo del cuidado, está en la base de las desigualdades de género tanto en el ámbito doméstico como en el mercado laboral y en los espacios sociales y políticos. En nuestra región, en la que las inequidades de ingresos (tanto ingresos laborales como de los hogares) constituyen un aspecto central del funcionamiento económico, las desigualdades de género en el trabajo no remunerado y de cuidados se refuerzan mutuamente (Espino y Salvador, 2013).

Políticas de cuidado. Políticas que transforman (video)
<https://www.youtube.com/watch?v=Y2-bvKT3hrI>

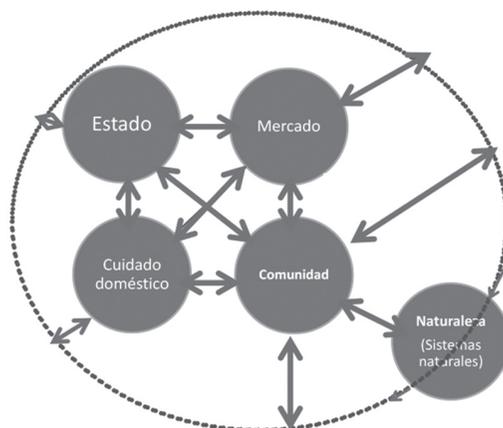
El desarrollo sostenible y la economía del cuidado

El concepto de *desarrollo* ha estado asociado en forma predominante al crecimiento económico, reflejado en la evolución del producto interno bruto. El modelo de desarrollo que ha servido de base a las políticas económicas se ha centrado en el impulso a la acumulación de capital y la industrialización como medios para obtener el bienestar.

Las propuestas de desarrollo sostenible con equidad social y de género requieren partir de una mirada de la economía que incorpore la sostenibilidad de la vida humana como objetivo principal, advirtiendo de qué modo las políticas económicas pueden volverse en su contra.

El concepto de *desarrollo sostenible* pone especial énfasis en los recursos y posibilidades de la naturaleza, esto es —de modo general—, en la cantidad y calidad de los recursos naturales y en que la satisfacción de las necesidades actuales de las personas no debe comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las suyas. Implica, pues, necesariamente, asegurar la sostenibilidad de la vida humana, lo cual lleva a considerar, discutir y reconstruir la forma de funcionamiento de espacios o de diferentes “eslabones lógicos e históricamente ordenados: los sistemas naturales, el espacio doméstico del cuidado, las comunidades, el Estado y los mercados” (Carrasco y Tello, 2012).

La (in)sostenibilidad de la vida humana: eslabones⁶³



Elaboración en base a Carrasco y Tello (2012):41)

El uso de la palabra *reconstruir*, que utilizan los autores citados, surge porque la lógica del mercado debilita el funcionamiento armónico de estos eslabones, incluso estimulando un funcionamiento contradictorio. Se olvidan o no se toman en cuenta las bases de la sostenibilidad en función de la lógica de funcionamiento de los mercados, tomando en cuenta únicamente la producción y el consumo en los dos últimos eslabones. La llamada “economía ‘real’ de mercado funciona olvidando la otra economía ‘real’ del cuidado doméstico y la naturaleza que la sostiene” (Carrasco y Tello, 2012, p. 49).

Sin embargo, ha de tenerse en cuenta que nuestra capacidad de cuidar y asegurar cuidados no es inagotable, no puede tomarse como un dato, como un recurso inagotable de la naturaleza personificada en las mujeres. La sostenibilidad depende de que se asuma el cuidado como una actividad que “incluye todo aquello que hacemos para mantener, continuar y reparar nuestro ‘mundo’ de forma de poder vivir en él lo mejor posible” (Fisher y Tronto, 1990, citado en Tronto, 2005), y esto no puede quedar exclusivamente ligado a las estrategias individuales y familiares. Es un asunto social y político.

La economía del cuidado: su aporte al análisis económico y de las bases del bienestar

El concepto de *economía del cuidado* desplaza o amplía el concepto de economía de lo *productivo, remunerado y en el mercado*, ese espacio más asociado a lo femenino, lo privado y lo íntimo, tanto cuando es remunerado como cuando no lo es. Lo más importante de esta idea es pensar la relación que existe entre la manera en que las sociedades organizan el cuidado de sus miembros y el funcionamiento del sistema económico. La producción del mercado no tiene capacidad para sostenerse y reproducirse de forma autónoma; depende, por lo tanto, de la economía del cuidado para su reproducción (Carrasco y Tello, 2012).

63 Carrasco y Tello, 2012.

Considerar un espacio de trabajo y producción relacionado especialmente con los cuidados permite identificar y describir las características de la relación existente entre la manera como las sociedades organizan el cuidado de sus miembros y el funcionamiento del sistema económico. El cuidado sale del terreno de lo “privado”, de los hogares, e incluso como algo ligado *a* y propio *de* las mujeres, deja de ser un problema privado para colocar este tema como un problema de política pública.

La economía del cuidado pone el acento en uno de los conflictos distributivos del sistema económico. Este conflicto, tanto como el que se presenta entre el capital real y el financiero, entre el capital y el trabajo, entre distintas clases sociales, es el que se da entre la producción, que también involucra tensiones entre ganancias y remuneraciones, y la reproducción social, que se sostiene en parte con ingresos pero también con trabajo de cuidado no remunerado.

Las diferencias entre estratos de ingreso en la provisión de cuidados no solo tienen que ver con la forma en que se organizan. El costo de los cuidados —tanto directos como indirectos, asociados a la pérdida de oportunidades para generar ingresos— constituye una de las causas estructurales de la elevada incidencia de la pobreza en hogares con un número importante de dependientes, y de los procesos de empobrecimiento (o de relativamente menor salida de la pobreza) de los hogares y de las mujeres en ellos (Valenzuela, 2004).

Se enfatiza de este modo que los problemas y carencias asociados a las actividades del cuidado no se resuelven exclusivamente desde las políticas sociales, que son el espacio de la redistribución, sino que se originan y desarrollan en el espacio de la distribución, en el que se generan las diferencias de ingresos, tiempos y recursos (Esquivel, 2011). Por ello, se involucran las políticas laborales —generando igualdad de acceso, condiciones y resultados en el mercado laboral— y las políticas fiscales relacionadas con presupuestos que consideren las inversiones sociales, entre otras.

Desigual distribución del cuidado + las desigualdades de género = “círculo vicioso de la privatización del cuidado”. Este proceso perpetúa la desigual distribución del cuidado e impide que este sea asumido como una responsabilidad social. (Tronto, 2005)

La forma de organización de los cuidados está también relacionada con la productividad del sistema económico y las trayectorias de crecimiento económico. La reproducción de la fuerza de trabajo y de las generaciones en forma adecuada constituye, sin duda, uno de los elementos más importantes del funcionamiento de la economía. La oferta laboral suficiente en cantidad y adecuada en calidad es un factor imprescindible para asegurar la continuidad del crecimiento, pero también la distribución del ingreso en las mejores condiciones (Giosa Zuazúa y Rodríguez Enríquez, 2010).

La economía del cuidado y las políticas públicas⁶⁴

El Estado, en última instancia, es el responsable de la sostenibilidad con equidad; y ello debe concretarse en políticas públicas que contribuyan a disminuir desigualdades y a asegurar derechos. Esas políticas pueden operar como factor de igualdad o estrategia para la equidad e incidir en el funcionamiento del sistema económico atendiendo al desarrollo económico y social. (Espino y Salvador, 2013)

64 Este apartado, cuando no se señale lo contrario, se basa en Espino y Salvador, 2013.

El reconocimiento del trabajo de cuidado realizado principalmente por las mujeres y su importancia en el bienestar no se ha trasladado fácilmente a la corriente principal de los análisis y de las políticas públicas. Si bien cada día más tiende a reconocerse la discriminación de género en los espacios públicos y en el ámbito económico, todavía se asume como “natural” el papel que ejercen las mujeres en el cuidado y las tareas domésticas. La construcción de los cuidados familiares como problema público y objeto de políticas ocupa un lugar secundario en las políticas públicas y tiende a concebirse más bien como beneficio para las mujeres (Provoste Fernández, 2012).

Además, por lo general, para las políticas públicas el cuidado suele estar asociado a las condiciones de dependencia y vulnerabilidad de las personas —niños pequeños, ancianos, discapacitados— que no pueden hacerse cargo de su cuidado personal. Más allá de la importancia que, a todos los efectos, reviste la atención de estas poblaciones, debe señalarse la necesidad de tener en cuenta que todos los seres humanos —no solamente los frágiles y vulnerables— necesitamos continuos cuidados. El reconocimiento de la interdependencia nos brinda mayores posibilidades de percibir el cuidado como una actividad fundamental —y no marginal— para nuestras vidas, la sociedad y el funcionamiento de la economía.

Las políticas públicas orientadas a satisfacer las necesidades de cuidados de la sociedad requieren un conjunto de acciones públicas y privadas. Estas acciones se deberían desarrollar de forma articulada de manera de brindar atención directa a las personas y las familias en el cuidado de su hogar y de sus miembros. Ello incluye la atención de personas dependientes (como son los niños, las personas con discapacidad, los ancianos, los trabajadores sobreocupados) y los quehaceres domésticos. En esta articulación un aspecto crucial para asegurar no solamente la equidad social sino la equidad de género es promover la corresponsabilidad entre hombres y mujeres. El trabajo no remunerado y sus exigencias en términos de tiempos no están desvinculados de las características de la participación en el mercado laboral y sus normas de funcionamiento. Si se mantiene la sobrecarga de responsabilidades de sostenimiento de la vida en las mujeres, esto les ocasiona un alto costo de oportunidad y llega a convertirse en un factor de exclusión social debido a su menor acceso a los recursos económicos.

El 17,4% de las mujeres uruguayas manifiestan estar fuera de la fuerza de trabajo por atender tareas domésticas y de cuidado, mientras que esto ocurre solo para el 1,1% de los varones (Batthyány, Genta y Perrotta, 2015). En el país, la presencia de niños(as) de 3 años y menos en los hogares restringe las decisiones de participación de las mujeres, así como la cantidad de horas trabajadas en el mercado. Ambos factores inciden en la pobreza y la desigualdad de ingresos entre hogares y personas y, por lo tanto, en la desigualdad social. Las diferentes posibilidades que enfrentan las mujeres debido a sus responsabilidades en el hogar son una primera fuente de injusticia en la distribución del ingreso. (Espino y Salvador, 2013)

Las políticas pueden contribuir a redefinir la relación existente entre el trabajo de mercado y el de cuidados para que mujeres y hombres jueguen un papel protagónico en ambas esferas. Ello supone deconstruir la idea de que toda persona trabajadora tiene que responder a una única norma —la masculina—, sin tomar en cuenta responsabilidades familiares, pero, sobre todo, sin reconocer el cuidado como una necesidad central de la humanidad. En las políticas tendientes a equilibrar el rol de hombres y mujeres en los hogares y el mercado de trabajo nos detenemos en el capítulo 4.

La importancia de la participación del Estado a través de las políticas públicas vinculadas a los cuidados, es decir, la existencia de la redistribución de una porción de los cuidados provistos por las familias hacia la esfera pública y hacia un rol más preponderante del Estado en su provisión tiende a asegurar la equidad en el acceso y la provisión. ¿Por qué se le asigna esta importancia? Porque el Estado puede y debe contrarrestar el predominio del beneficio económico privado, a partir de sus normas y actuaciones, colocando en primer lugar la necesidad de cuidar a la gente. En una economía sostenible que trabaje para la satisfacción de las necesidades de todos los seres humanos, manteniendo la capacidad de reproducción de su mundo social y natural, no se deben ignorar los cuidados, y por el contrario, el Estado debe estar a su servicio tanto en la comunidad como en el ámbito doméstico.

La participación del Estado como prestador de servicios y orientando, liderando y regulando los que se intercambian en el mercado puede garantizar que se evite la exclusión social. La desigualdad de la que se parte, en la medida en que los vacíos son ocupados por proveedores privados de calidad diversa y, desde luego, orientados a los diferentes segmentos socioeconómicos y capacidades de pago, conduce inevitablemente a mantener —cuando no a exacerbar— las desigualdades sociales y económicas (UNRISD, 2009).

Las inequidades sociales se originan tanto en la distribución del cuidado recibido como en los recursos con que cuentan las personas para hacerse cargo del cuidado de sí mismas y de los demás. La disponibilidad de ingresos de las personas en las economías mercantiles determina la posibilidad de recibir cuidado y su calidad; las prácticas sociales para la provisión de cuidados también contribuyen a esas inequidades. Por tanto, se trata de formular e implementar políticas que no solo se opondan a una política económica basada en la idea de un crecimiento ilimitado, sino que además se caractericen por su fuerte compromiso con la igualdad, incluido el acceso igual a buena atención para todos los seres humanos con igualdad de posibilidades (UNRISD, 2009).

En suma, la construcción de políticas de cuidados asegurando una perspectiva de género en su elaboración, formulación y puesta en práctica es fundamental para transformar la base de las desigualdades sociales y de género. Ello requiere nuevas articulaciones mercado-Estado-comunidad-familia que no dependan de las mujeres, incorporando un enfoque de derechos que incluya la participación de personas cuidadas y cuidadoras en el diseño y evaluación de las políticas, servicios y programas.

Los cuidados y la protección social

La protección social abarca una variedad de políticas y acciones en diversos ámbitos que deben promover el ejercicio de los derechos económicos, sociales y culturales (DESC) en el mercado laboral, la alimentación, la salud, las pensiones y el cuidado; también debe buscarse el logro de ciertos niveles dignos de ingreso.

<https://www.cepal.org/es/temas/proteccion-social>

A partir del concepto de *economía del cuidado* puede y debe ampliarse la mirada sobre la protección social, considerando el conjunto de necesidades de cuidado, es decir, no solamente las referidas a la salud y la educación, que han sido consideradas históricamente, cuestionando el supuesto tradicional de las políticas públicas respecto a que el cuidado

no remunerado es provisto por las familias y la provisión pública es simplemente un complemento para aquellos hogares que no pueden resolverlo por sí mismos. La consecuencia directa de este supuesto es que el cuidado se resuelve según la capacidad económica de los hogares y la capacidad de cuidar de las mujeres (Provoste Fernández, 2012).

Las necesidades de cuidados y su satisfacción deben ser un componente central del sistema de protección social, que tome en cuenta aspectos demográficos, como el número de dependientes y los grados de dependencia, y también la definición misma de *dependencia* y de *necesidad*, conceptos socialmente contruidos. Además de los factores demográficos, el cuidado no remunerado con el que una sociedad *cuenta* depende también de la proporción y los modos en los cuales mujeres y varones participan en el mercado de trabajo, el doble papel de las mujeres como cuidadoras y como personas que requieren cuidados.

Hacia un sistema de cuidados con perspectiva de género en el Uruguay (video)
<https://www.youtube.com/watch?v=JdEY4VrPV8w>

En síntesis

- El *cuidado* como categoría analítica permite entender la interdependencia entre los seres humanos, las tensiones entre las necesidades de cuidado de dependientes y no dependientes y los modos en los que estos cuidados se proveen.
- Considerar el espacio de la economía del cuidado pone en evidencia su importancia para el desarrollo económico de los países y el bienestar de sus poblaciones.
- El cuidado, aunque invisible, nunca es *privado*, sino que está fuertemente atravesado por lo *social* —en términos de género y clase— y por lo *público* de las políticas que impactan directa e indirectamente en su provisión (Esquivel, 2011).
- La economía del cuidado, con diferencias según países, sociedades y niveles de desarrollo, presenta una particular configuración de género, y el impacto que sobre ella tienen las políticas públicas en general y económicas en particular no resulta neutral. Afecta en mayor o menor medida a hombres y mujeres en sus elecciones de participación laboral y social y en sus trayectorias de vida. Ello obliga a encontrar estrategias para superar los obstáculos que este tipo de configuración representa para la igualdad de género.
- La discusión sobre este concepto contribuye a abrir el debate sobre las políticas sociales, laborales y económicas desde una perspectiva que es complementaria tanto desde la mirada de la protección social como de los análisis sobre los impactos de género de las políticas económicas (Esquivel, 2011).
- Transformar esa realidad supone la creación de políticas que permitan distribuir el trabajo entre la familia, el Estado y el mercado, promoviendo la corresponsabilidad entre los sexos (en el hogar y en las familias) como componente central del sistema de protección social.

Las políticas de cuidados en Uruguay

A partir de la ley 19.353 —aprobada el 18 de noviembre y promulgada el 27 de noviembre de 2015—, en Uruguay se reconoce el derecho de todos los niños y niñas, personas con discapacidad y personas mayores en situación de dependencia a ser cuidados. La ley también reconoce el valor social de las personas que realizan tareas de cuidados y apunta a promover una modificación de la actual división sexual del trabajo.

La creación del Sistema Nacional Integrado de Cuidados (SNIC) tiene por objetivo generar un modelo corresponsable de cuidados entre familias, Estado, comunidad y mercado y lograr la responsabilidad compartida del cuidado entre varones y mujeres, apuntando a superar la sobrecarga de trabajo en las mujeres.⁶⁵

Sistema Nacional Integrado de Cuidados (SNIC) en Uruguay

Objetivos

- Profundizar la nueva matriz de protección social de corte universalista.
- Socializar los costos vinculados a las tareas de cuidado, así como generar servicios públicos, o bien estimular y regular la oferta privada.
- Mejorar la oferta en calidad y acceso, ampliar y crear servicios de cuidados, formalizar y capacitar a las personas ocupadas en el sector de los cuidados y a potenciales trabajadores.

Principios orientadores

- *Política universal* que focalice sus acciones iniciales en los colectivos de mayor vulnerabilidad social con compromisos de mediano y largo plazo en la incorporación de colectivos hasta la universalización.
- *Perspectiva de derechos y de género*, generaciones y étnico-racial.
- Estrategias de creación de *servicios* así como la posibilidad de *transferencias* monetarias, *evaluando su impacto* potencial en términos de *género* y de la *calidad* del servicio prestado.
- *Cambio en la actual división sexual del trabajo* en base al concepto de corresponsabilidad.
- *Descentralización territorial* buscando generar *servicios de cercanía* y la *participación* de la comunidad.
- *Profesionalización de la tarea de cuidado* mediante la capacitación de los cuidadores tanto familiares como formales.
- *Funcionamiento* colectivo y crecientemente *coordinado de las organizaciones vinculadas* al sistema, en especial los organismos públicos.

Poblaciones objetivo

- Niños y niñas (0 a 12 años, teniendo en primera instancia especial atención en los niños/as de 0 a 3).
- Personas adultas mayores dependientes.
- Personas discapacitadas en situación de dependencia.

65 <http://www.sistemadecuidados.gub.uy/75658/creacion-del-sistema-de-cuidados>

Estrategia de formación de los y las trabajadoras de cuidados

La estrategia de formación del Sistema de Cuidados instrumenta, entre otras acciones, una oferta de formación que garantiza la calidad de los servicios para la población en situación de dependencia, favoreciendo la construcción de trayectorias educativas para quienes se desempeñan en el sector.

Iniciativas en territorio

Iniciativas locales de cuidados

Las iniciativas locales de cuidados son diseñadas por organizaciones de la sociedad civil y forman parte de la política de descentralización del Sistema de Cuidados, como instrumento para que cada territorio decida, diseñe y ejecute soluciones adaptadas a sus necesidades de cuidados.

Iniciativas de corresponsabilidad de género

Las iniciativas de corresponsabilidad de género en los cuidados son impulsadas y acompañadas desde la Secretaría Nacional de Cuidados, el Instituto Nacional de las Mujeres (Inmujeres) y la Dirección Nacional de Gestión Territorial (DNGT) del MIDES. El objetivo central es la promoción de la participación, apropiación y expresión en las comunidades sobre responsabilidad compartida entre varones y mujeres en los cuidados, a través de iniciativas impulsadas por las Mesas Interinstitucionales de Políticas Sociales (MIPS) de todo el país.

Para reflexionar y discutir

- *¿Qué agendas de políticas pueden articularse alrededor de la economía del cuidado que consideren al mismo tiempo las problemáticas de la pobreza y la desigualdad de ingresos, la segmentación del mercado de trabajo y la fragmentación de las políticas sociales?*
- *Discuta y fundamente esta afirmación de Esquivel (2011): “Si las políticas sociales son el espacio de la redistribución, y la economía el espacio de la distribución, el riesgo que se corre enfocándose solo en las políticas sociales (para atender las cuestiones del cuidado) es dejar intacto (inexplicado e incuestionado) el proceso por el cual se llega a la actual distribución de los ingresos, los tiempos y los recursos antes de que las políticas sociales sirvan para contrarrestar los efectos ‘colaterales’ del funcionamiento económico”.*
- *Identifique los progresos realizados en materia de políticas de cuidados y discuta sus avances, limitaciones y carencias.*

Políticas del cuidado (video)

https://www.youtube.com/watch?v=RhjEY_gJgkw

Bibliografía

- Batthyány, K., Genta, N., y Perrotta, V. (2014, julio). Las representaciones sociales del cuidado infantil desde una perspectiva de género: Principales resultados de la Encuesta Nacional sobre Representaciones Sociales del Cuidado. *Papers. Revista de Sociología*, [S.l.], 99(3), 335-354. ISSN 2013-9004.
- Batthyány, K., Genta, N., y Perrotta, V. (2015). Avanzando hacia la corresponsabilidad en los cuidados: Análisis de las licencias parentales en el Uruguay. *Asuntos de Género*, 128. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Beneria, L. (1979). Reproduction, Production and the Sexual Division of Labour. *Cambridge Journal of Economics*, 3(3), 203-25.
- Carrasco, C., y Tello, E. (2012). Apuntes para una vida sostenible. En M. Freixanet Mateo, *Soste nibilitats: Polítiques públiques des del feminisme i l'ecologisme*. Barcelona: Institut de Ciències Polítiques i Socials, Universitat Autònoma de Barcelona, pp. 11-53.
- Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo. (2017). *Mapa de género: Trabajo, empleo y negociación colectiva en Uruguay*. Montevideo: Área Desarrollo y Género de CIEDUR.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2010). *¿Qué Estado para qué igualdad?* Brasilia: Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe.
- Espino, A., y Salvador, S. (2013, julio). *El Sistema Nacional de Cuidados: Una apuesta al bienestar, la igualdad y el desarrollo*. Serie Análisis. Montevideo: Friedrich-Ebert-Stiftung. Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/uruguay/10362.pdf>
- Esquivel, V. (2011). La economía del cuidado en América Latina: Poniendo a los cuidados en el centro de la agenda, s. l. *Cuadernos de PNUD*, Serie Atando Cabos, Deshaciendo Nudos.
- Giosa Zuazúa, N., y Rodríguez Enriquez, C. (2010). *Estrategias de desarrollo y equidad de género: Una propuesta de abordaje y su aplicación al caso de las industrias manufactureras de exportación en México y Centroamérica*. Santiago de Chile: División de Asuntos de Género, CEPAL.
- Giullari, S., y Lewis, J. (2005). *The adult worker model family, gender equality and care: The search for the new policy principles and the possibilities and problems of a capabilities approach*. Routledge, Taylor & Francis Group Ltd.
- Nelson, J. A. (1993). The Study of Choice or the Study of Provisioning? Gender and the Definition of Economics. En M. A. Ferber y J. A. Nelson (ed.), *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 23-36.
- Nelson, J. A. (1996). *Feminism, Objectivity, and Economics*. Nueva York: Routledge.
- Picchio, A. (comp.). (2003). *Unpaid work and the economy: A gender analysis of the standards of living*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Provoste Fernández, P. (2012, diciembre). *Protección social y redistribución del cuidado en América Latina y el Caribe: El ancho de las políticas*. Serie Mujer y Desarrollo. División de Asuntos de Género. Santiago. CEPAL.
- Sunkel, G. (2006, abril). *El papel de la familia en la protección social en América Latina*. Santiago de Chile: División de Desarrollo Social. CEPAL.
- Tronto, J. (2005). Cuando la ciudadanía se cuida: Una paradoja neoliberal del bienestar y la desigualdad. En *Congreso Internacional Sare 2004: ¿Hacia qué modelo de ciudadanía?*: 231-253. V. Emakunde (ed.), Instituto Vasco de la Mujer.
- UNRISD. (2009). *The Political and Social Economy of Care*. s. l., unrisd/CN24/09/2.
- Valenzuela, M. E. (2004). Políticas públicas para la promoción de la igualdad de género en el trabajo y el combate a la pobreza. En M. Valenzuela (ed.), *Políticas de empleo para superar la pobreza*. Chile: OIT.

Páginas web

Consenso de Quito <https://www.oei.es/historico/noticias/spip.php?article932>

Sistema Nacional Integrado de Cuidados. <http://www.sistemadecuidados.gub.uy/75658/creacion-del-sistema-de-cuidados>

Protección social y género

Verónica Amarante

Este capítulo tiene dos objetivos principales: 1) describir los sistemas de protección social y las desigualdades de género que producen y reproducen, y 2) presentar las políticas de género que buscan remediar dichas desigualdades, tanto en materia de seguridad social como de cuidados, poniendo énfasis en las implementadas en algunos países de América Latina y en particular en Uruguay.

¿Qué es la protección social y cómo se vincula con la temática de género?

La protección comprende el conjunto de políticas destinadas a cubrir los riesgos que las personas enfrentan a lo largo de su vida. Estos riesgos se relacionan con vejez, enfermedad, invalidez, embarazo, desempleo, así como con los riesgos de enfrentar situaciones de pobreza. Forma parte de la protección social, por lo tanto, la seguridad social, tanto su componente de jubilaciones y pensiones contributivas como la protección a los trabajadores activos (seguro de desempleo, subsidios por enfermedad, licencias por maternidad, licencias parentales, etc.). También incluye las políticas de asistencia social que buscan cubrir a aquellos individuos no protegidos por los programas contributivos y que enfrentan un riesgo de pobreza, es decir, son población vulnerable. Estas políticas incluyen por ejemplo las transferencias monetarias a hogares con niños o las pensiones no contributivas para adultos mayores, y se denominan programas no contributivos.

Los criterios más amplios de protección social incluyen también a las políticas de promoción de los derechos, como regulaciones laborales y políticas activas de mercado laboral, como protección social (ver Barrientos y Hulme, 2008; Cecchini y Martínez, 2011).

El objetivo final de la protección social es proveer bienestar al conjunto de la sociedad. Con ese objetivo, el Estado, el mercado, la familia y la comunidad (siguiendo la formulación de Esping Andersen, 1993) se articularán y de esta articulación surgirá un régimen de bienestar más “estatalista” si el Estado tiene la mayor responsabilidad en la provisión de los servicios básicos, o más “mercantilizado” o “familiarista”, según si el mercado o las familias tienen mayor participación y responsabilidad.

El enfoque de género es clave para analizar los sistemas de protección social, por diversos motivos que se señalan a continuación.

En sistemas donde las familias son las principales proveedoras de bienestar, es decir, en regímenes familiaristas con poca presencia del Estado, la predominancia de los roles de género hace que algunas actividades vinculadas con la protección social, como los cuidados a personas dependientes, sean tareas asignadas socialmente a las mujeres.

¿Los riesgos que enfrentan hombres y mujeres son distintos?

Si los riesgos que los sistemas de protección social intentan cubrir son distintos entre hombres y mujeres, se abre un espacio para pensar en qué medida las políticas deberían ser diferenciales o adaptarse a estos distintos riesgos. A modo de ejemplo, si la probabilidad de las mujeres de cumplir los requerimientos necesarios para acceder a una jubilación es menor que la de los hombres debido a sus trayectorias laborales, parece razonable discutir si los sistemas deben intentar solucionar al menos en parte este problema.

Las desigualdades de género en el acceso y alcance de la protección social se explican por las desigualdades estructurales derivadas de la división sexual del trabajo. Las políticas de protección social no son neutrales, por dos razones: por un lado, buscan modificar comportamientos asumiendo cierta relación de causalidad entre fenómenos que puede desconocer las desigualdades previas. Por otro lado, no operan sobre un terreno neutro, sino sobre un terreno que está previamente sesgado y en general los desequilibrios son en perjuicio de las mujeres.

¿Cómo son los sistemas de bienestar en la región y en Uruguay?

Como se señaló antes, el concepto de regímenes de bienestar refiere a la manera en que se organiza la provisión de bienestar por parte del Estado, el mercado y la familia, involucrando distintos procesos políticos y económicos.⁶⁶ En América Latina hay una importante variación en los regímenes de bienestar, y resulta interesante intentar encontrar patrones o similitudes entre los distintos países a partir de esa heterogeneidad.

Con ese objetivo, un estudio de Martínez Franzoni (2008) presenta una tipología de los regímenes de bienestar latinoamericanos en función de la interacción entre mercado laboral, familias y política pública. El principal aporte de la elaboración de esta tipología con relación a las diversas clasificaciones previas consiste en considerar con mayor profundidad la división sexual del trabajo y su interacción con los regímenes de bienestar. Las dimensiones que permiten caracterizar a los regímenes de bienestar son tres:

- 1) el grado de mercantilización de la fuerza de trabajo que logra cada régimen de bienestar, es decir, la extensión del trabajo remunerado en la economía;
- 2) el grado de desmercantilización del bienestar, entendida como la profundidad y extensión de la reasignación de recursos mediante las políticas públicas;
- 3) el grado de familiarización con el manejo de los riesgos, es decir, en qué medida existe autonomía del trabajo no remunerado de las mujeres.

Para cada una de esas dimensiones la autora define indicadores calculados para un conjunto de 18 países de la región de América Latina y el Caribe. Estos indicadores, que se presentan en el cuadro 1 del anexo, permiten agrupar a los países en diferentes categorías. Específicamente, la autora utiliza la técnica estadística de *clusters* (también llamada análisis de conglomerados) para agrupar a los conjuntos de países que son similares entre sí en

⁶⁶ Resulta útil distinguir entre este concepto de régimen de bienestar y el concepto de Estado de bienestar, que es más restringido ya que refiere solamente al conjunto de instituciones públicas proveedoras de servicios sociales dirigidos a mejorar las condiciones de vida e igualdad de sus ciudadanos (ver Esping Andersen, 1993).

cuanto a los valores de esos indicadores y diferenciados del resto. En base a esta técnica estadística, se identifican tres regímenes de bienestar: el proteccionista, el productivista y el familiarista. Los dos primeros se caracterizan por el rol destacado del Estado, mientras que en el tercero prima la ausencia estatal y se basa en el accionar de las familias.

Los regímenes *proteccionistas* se concentran en proteger a las personas del funcionamiento del mercado, mientras que los *productivistas* confían en políticas públicas que promueven el acceso a mercado, centrándose en la inversión en capital humano y en la regulación de mercados con fallas (como la salud y los seguros). Más allá de esta tipología, la autora señala que todos los regímenes de bienestar latinoamericanos son, en alguna medida, informales, en tanto una proporción de la población no puede enfrentar razonablemente los riesgos sociales a partir de la participación en el mercado laboral o en los servicios públicos.

Dentro del régimen estatal productivista se ubican Argentina y Chile. Dentro del estatal proteccionista se encuentran Brasil, Costa Rica, México, Panamá y Uruguay. En ambos regímenes las políticas públicas son centrales. Pero en Argentina y Chile se enfocan principalmente en la formación de capital humano, principalmente de población que tiene condiciones para acceder a servicios privados de educación y salud. Es decir que enfatizan las políticas con una orientación productivista, de mejorar las condiciones de la fuerza laboral para participar del mercado laboral. En el segundo conglomerado, las políticas públicas enfatizan la protección social, el Estado interviene aun en áreas que podrían ser de predominio del mercado (como la seguridad social) y para población que no necesariamente se encuentra en condiciones de pobreza. En el tercer conglomerado se ubican los países con un régimen de bienestar familiarista: Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, República Dominicana, Venezuela, Bolivia, Honduras, Nicaragua y Paraguay. En este grupo de países tienen gran peso las prácticas de producción informales, la mayoría de la población depende solo de arreglos familiares y comunitarios, en el marco de mercados laborales y políticas públicas excluyentes, y los Estados son débiles en la provisión de bienestar.

Cuadro 1. Clasificación de los regímenes de bienestar según Martínez Franzoni (2008)

Régimen	Países	Características
Estatal productivista	Argentina y Chile	Importante rol de las políticas públicas, que se enfocan en la formación de capital humano para población que tiene condiciones para acceder a servicios privados de educación y salud. Son políticas productivistas porque buscan mejorar las condiciones de la fuerza de trabajo para participar del mercado laboral.
Estatal proteccionista	Brasil, Costa Rica, México, Panamá y Uruguay	Importante rol de las políticas públicas, pero que enfatizan la protección social a partir de contribuciones asociadas a las ocupaciones, en particular en sectores formales de la economía.
Familiarista	Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, República Dominicana, Venezuela, Bolivia, Honduras, Nicaragua y Paraguay	Bajos grados de mercantilización de la fuerza de trabajo (mercados de trabajo inestables, con alta informalidad, bajos salarios), escasos grados de desmercantilización del bienestar debido a la debilidad del accionar estatal, y alta dependencia de los lazos familiares en la provisión de bienestar (básicamente trabajo no remunerado femenino).

Fuente: Con base en Martínez Franzoni (2008).

El sistema de protección social en Uruguay

El sistema de protección social uruguayo surge tempranamente en el contexto regional, asentado sobre cuatro pilares: asistencia sanitaria pública, educación pública, regulación del mercado de trabajo y política de retiro de la fuerza de trabajo (Rossel, Salvador y Monteiro, 2014).

Esa configuración inicial perduró hasta finales de los años setenta, asentada en un contexto económico caracterizado por la orientación exportadora con fuerte peso del sector primario y alta rentabilidad, con baja demanda de mano de obra y fuertes corrientes migratorias. El sector público se desplegó y logró amplia cobertura en ciertas áreas, manteniendo la centralidad de la provisión femenina de los cuidados para los integrantes de las familias y de sus dependientes. Las mujeres que no participaban en el mercado laboral quedaban protegidas indirectamente por los derechos a la seguridad social generados por sus parejas a través de una eventual pensión por vejez/supervivencia. También se garantizaba la provisión de protección materno-infantil de primer nivel a hijos y esposas de trabajadores

que no tenían otra cobertura de salud, así como a beneficiarios de asignaciones familiares contributivas. Esta cobertura incluía la atención del embarazo y atención hospitalaria en el parto.

A medida que la sociedad se va transformando, por ejemplo por aumento de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado, va cambiando la estructura de riesgos de la población y comienza a evidenciarse un desajuste entre estos riesgos y el sistema de protección social. Ese desajuste es producto del desajuste entre los cambios en términos demográficos, sociales y culturales que experimenta la población uruguaya y el sistema de protección social que tarda en procesar esos cambios (Filgueira, Rodríguez, Rafaniello, Lijtenstein y Alegre, 2005; Katzman y Filgueira, 2001).

Rossel et al. (2014) explican estos desajustes con base en cambios que se dan en tres planos: demográfico, productivo y del mercado laboral. El esquema 1 ilustra cómo estos cambios desafían a la protección social desde una perspectiva de género.

En el plano demográfico, Uruguay ya cursó la primera transición demográfica, por lo que tiene un crecimiento poblacional escaso o nulo, tasa de fecundidad por debajo de la de reemplazo,⁶⁷ una esperanza de vida elevada y en aumento, y por lo tanto una población envejecida. El país presenta señales claras de una segunda transición demográfica (ver recuadro), con disminución de la nupcialidad, aumento de las uniones consensuales, aumento de los divorcios, postergación de los roles adultos vinculados a la vida familiar y surgimiento de nuevos modelos familiares (Cabella, 2007). Todo esto deriva en cambios en los modelos familiares: mayor peso de hogares de adultos mayores (en pareja o solos, en este último caso fundamentalmente femeninos), con implicancias para los sistemas de seguridad social, para el sistema de salud y también en términos de cuidados. Adicionalmente, se incrementan los hogares monoparentales, especialmente los de jefatura femenina. Estos cambios interpelan fuertemente a las políticas de protección social diseñadas para un modelo de familia biparental de hombre proveedor y mujer a cargo del trabajo doméstico y de cuidado.

La teoría de la transición demográfica señala la existencia de un desfase notorio entre la disminución de la mortalidad (fundamentalmente por el desarrollo de la tecnología relacionada con la alimentación, industria, condiciones sanitarias, transporte, medicina, etc.) y la disminución de la natalidad (como consecuencia del aumento acelerado de la tasa de urbanización e industrialización, aumento de la escolaridad, especialmente del sexo femenino, el proceso de liberación femenina, etc.). En esta teoría se distinguen cinco etapas o fases, en función de la diferente evolución de estas dos variables (natalidad y mortalidad). La incapacidad de esta teoría tradicional de la transición demográfica para explicar cabalmente los cambios demográficos ocurridos luego de la segunda guerra mundial llevó al surgimiento de la teoría de la segunda transición demográfica. La segunda transición demográfica se caracteriza, además de por los bajos niveles de mortalidad y de fecundidad por debajo del nivel de reemplazo, por incrementos en las uniones libres, postergación de la edad media del casamiento y del primer hijo, aumento de separaciones y divorcios, aumento de las familias monoparentales femeninas, importancia de las migraciones (entre otros).

A partir de los 90 se produce una importante reestructuración del sistema productivo uruguayo. La liberalización comercial generó una fuerte competencia a la producción nacional, se produjo un cambio del perfil de las exportaciones y esto llevó a una recomposición

67 La tasa de fecundidad de reemplazo refiere al nivel mínimo necesario para que una población se mantenga constante, y es de 2,1 hijos por mujer.

sectorial de la producción. Cayó el peso de la producción agrícola y especialmente de la industrial en el PIB, y ganan importancia los sectores de comercio y servicios.

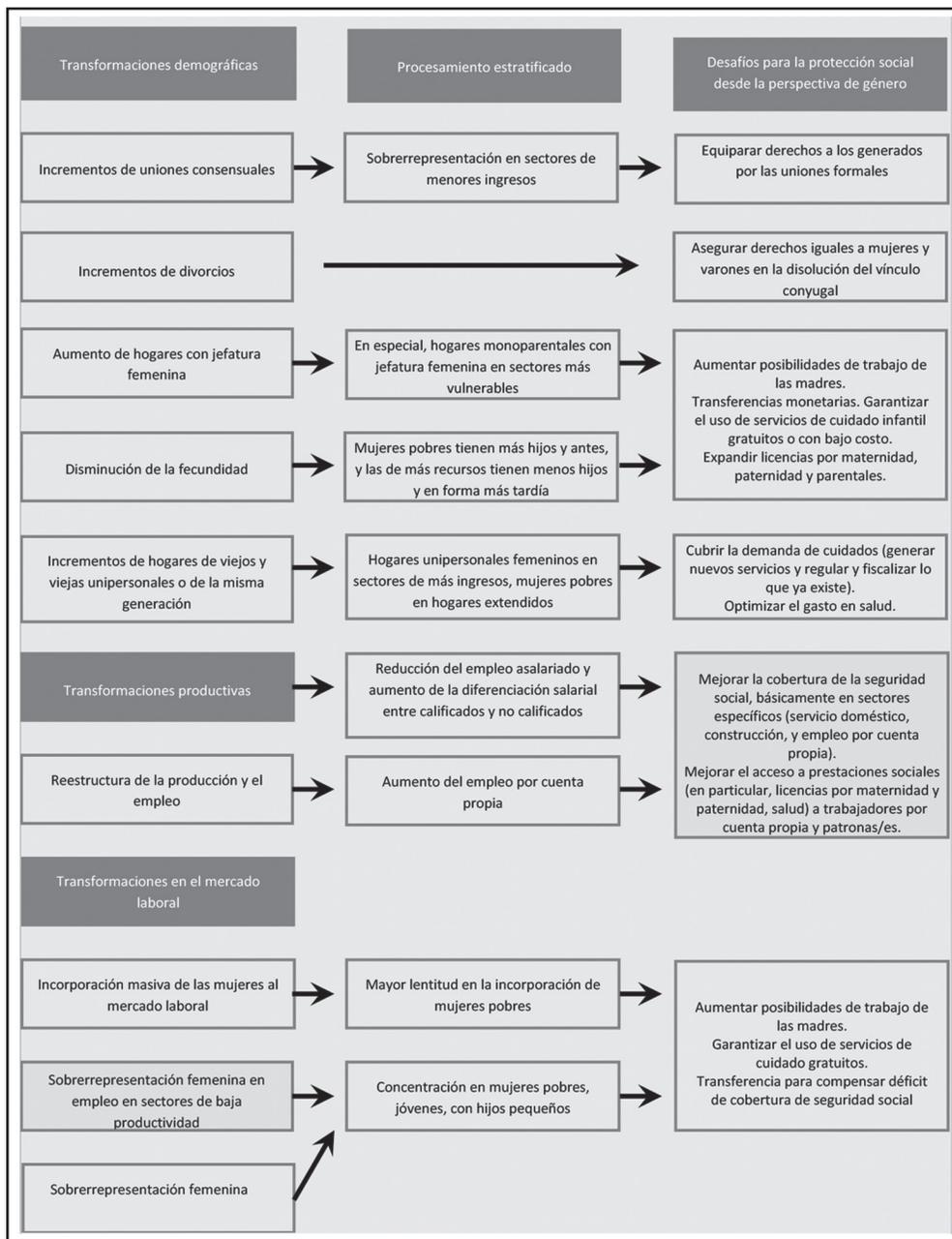
Estos últimos sectores se caracterizan por la existencia de puestos de trabajo de menor calidad (mayor informalidad, menores remuneraciones, mayor inestabilidad). Al mismo tiempo, se abandona la negociación colectiva obligatoria con el consecuente debilitamiento del movimiento sindical. Los indicadores del mercado laboral muestran durante los años noventa un importante deterioro (aumento del desempleo, aumento de la informalidad, incremento de la desigualdad salarial, entre otros). El punto culminante del deterioro es la crisis de 2002, con tasas de desempleo e informalidad muy altas.

En Uruguay, la negociación colectiva se procesa a través de los consejos de salarios creados por la ley 10.449 de 1943 con el cometido de fijar el monto mínimo de los salarios por categoría que deben percibir los trabajadores, empleados u obreros de la actividad privada. Asimismo, funcionan como órgano de conciliación y mediación de conflictos colectivos. Entre 1968 y 1984 los consejos dejaron de funcionar (en 1973, la dictadura instalada en el mes de junio de ese año por el decreto ley 15.738 de 21/06/78 ratificó la facultad del Poder Ejecutivo de fijar precios y salarios). En 1985, con el retorno a la democracia, el Poder Ejecutivo, representado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), convocó la constitución de consejos de salarios, habiendo clasificado en grupos (originalmente 20 grupos) a las diferentes actividades. En 1992, el gobierno suspendió la convocatoria de los consejos dejando la negociación salarial librada a los actores. Se continuó fijando el salario mínimo nacional, el de los trabajadores rurales y el del servicio doméstico. Funcionaron consejos tripartitos en las actividades que tenían precios controlados como la salud y el transporte de pasajeros de Montevideo y suburbano, así como en la construcción. A partir de mayo de 2005 volvieron a funcionar los consejos de salarios. Se crearon además el Consejo Superior Rural y la Mesa Bipartita del Sector Público.

Más allá de que la coyuntura del mercado laboral mejora a partir de 2005, las transformaciones estructurales en el plano productivo que fueron gestándose en las décadas anteriores implicaron desafíos relevantes para el sistema de protección social en lo que hace básicamente a la mejora de la cobertura de la seguridad social en sectores específicos (esquema 1).

A su vez, las transformaciones productivas y demográficas han estimulado, junto con los factores culturales, al aumento en la oferta laboral femenina, principalmente de las mujeres casadas. Sin embargo, este cambio relevante en la inserción laboral femenina se produjo sin modificaciones importantes en la división sexual del trabajo, tensionando las demandas por nuevas modalidades de protección social que atiendan esta nueva realidad de las familias uruguayas.

Esquema 1. Las transformaciones y sus desafíos para la protección social



Fuente: Rossel et al. (2014).

La seguridad social y las diferencias de género

Una de las áreas de la protección social donde se ha comenzado a discutir con mayor intensidad acerca de las diferencias de género y a pensar en medidas concretas para lograr mayor equidad entre hombres y mujeres es la seguridad social. Los cambios en los patrones de trabajo, la masiva incorporación de las mujeres al mercado laboral y las nuevas estructuras familiares han implicado un reto importante para sistemas que están inspirados en roles tradicionales de género, en los que el hombre es el proveedor y la mujer es la responsable de las tareas del hogar.

La brecha de género en jubilaciones contributivas y en las pensiones (que pueden ser contributivas, en caso de las de sobrevivencia, o no contributivas) puede ser resultado de que las mujeres han participado menos y de manera más intermitente en el mercado formal del trabajo, de que se han insertado con mayor probabilidad de manera informal y de que sus remuneraciones durante la vida laboral han sido menores que las de los hombres. La menor o más intermitente participación laboral femenina respecto a la masculina es indisociable, en términos generales, de la carga de trabajo no remunerado que recae sobre las mujeres. A su vez, las menores remuneraciones en comparación con los hombres (de similar calificación) pueden ser efecto de la discriminación laboral, de la segregación ocupacional o una penalización por las interrupciones laborales.

El diseño de los sistemas de pensiones puede reducir o potenciar estas diferencias que se originan en las desigualdades de género en el mercado laboral. Algunos elementos del diseño de los sistemas de seguridad social que tienen efectos diferenciales entre hombres y mujeres son la cantidad de años de aporte necesarios para la jubilación, la tasa de mortalidad y el período de ingresos laborales utilizados para el cálculo de la jubilación, qué tan estrecha sea la correlación entre aportes y beneficios, la existencia de períodos de gracia en los aportes por hijo u otro tipo de beneficios similares, etcétera.

Sistemas de reparto y ahorro individual

Entre los aspectos que suelen discutirse al analizar las diferencias de género en jubilaciones y pensiones se incluye el tipo de sistema. Los sistemas jubilatorios públicos se basan en una lógica de ahorro intergeneracional que implica que los actuales contribuyentes financian las jubilaciones de los actuales jubilados. Estos sistemas son conocidos como sistemas de reparto o de beneficios determinados: mes a mes se utiliza lo recaudado entre los trabajadores para pagar las jubilaciones, y el monto de las jubilaciones se determina como un porcentaje de los ingresos percibidos durante los años de actividad. Los sistemas de ahorro individual, por otro lado, se basan en que cada trabajador ahorra en cuentas individuales, generalmente en administradoras de fondos de pensiones (AFAP), que suelen funcionar con una lógica de contribuciones definidas. Esta lógica implica que el ingreso por jubilación dependerá de los ingresos acumulados hasta la fecha del retiro y al retorno de inversión de esos montos. En este sentido, los beneficios están más estrechamente vinculados con las contribuciones que en un régimen de beneficios determinados. En esta estructura, los montos de jubilación también son calculados en base a los años de aportes.

Los parámetros utilizados influyen de manera distinta en los resultados de ambos sistemas en la igualdad de género. Un aspecto muy importante refiere a la esperanza de vida considerada para el cálculo de las prestaciones. Los sistemas de reparto consideran

implícitamente tablas de mortalidad iguales para ambos sexos, mientras que los de ahorro individual pueden considerar tablas de mortalidad diferenciadas por género. Dado que las mujeres viven más años, el monto de la jubilación que se define con un criterio actuarial en los sistemas de ahorro individual implica dividir el acumulado disponible entre más años de vida, por lo tanto sus ingresos mensuales serán menores.

En términos generales, la evidencia indica que los sistemas de reparto suelen ofrecer mayores beneficios a las mujeres. Jefferson (2009) reconoce que en los sistemas de reparto hay mayor espacio para la redistribución, aunque enfatiza que no hay un solo sistema que garantice mayor igualdad y deben considerarse una serie de elementos adicionales. Por ejemplo, en un sistema de ahorro individual también se pueden combatir las desigualdades estableciendo un mínimo de pensión garantizada o garantizando de manera legal el uso de tablas de mortalidad únicas. Los gobiernos de Estados Unidos y la Unión Europea exigen el uso de tablas de vida unisex para el cálculo de las pensiones para evitar que un hombre y una mujer con el mismo capital acumulado (o igual registro de aportes) que se retiren a la misma edad reciban pensiones diferentes, siendo mayor la del hombre. Se busca además evitar las dificultades en términos de calidad de vida que esto podría implicar para las mujeres en el largo plazo.

En el caso de Uruguay, en la reforma de 1996 que reglamenta el sistema mixto (con un pilar de reparto y otro de ahorro individual) se estableció que la expectativa de vida de los afiliados se fijaría de acuerdo a tablas completas de mortalidad por sexo. Un decreto de agosto de 2017 modificó el criterio para el cálculo de las rentas vitalicias y estableció que la expectativa de vida del afiliado se fijará de acuerdo a las tablas completas de mortalidad por edad, sin distinción de sexo.

Años de contribución y bonificaciones por hijo

Las últimas reformas de los sistemas de seguridad social de América Latina han recurrido a aumentar los años exigidos de contribución para acceder a las jubilaciones, intentado contrarrestar los efectos nocivos en las cuentas fiscales de la transición demográfica y el envejecimiento. Diversos estudios han mostrado que este incremento ha tenido efectos especialmente perjudiciales para las mujeres debido a su menor historia de contribuciones.⁶⁸ En algunos países, los años de contribución son diferenciales entre hombres y mujeres, buscando consistencia con las edades de retiro diferenciales discutidas en los párrafos anteriores.

En consonancia con la tendencia a equiparar las edades de retiro de hombres y mujeres, se ha buscado enfrentar la menor densidad de contribuciones femeninas otorgando bonificaciones de contribución por cada hija o hijo. Esta acción positiva busca compensar posibles interrupciones en la actividad laboral por el cuidado de niños y niñas e incluso de otras personas dependientes (enfermos, ancianos), además de reconocer el valor que aporta a la sociedad y la economía el trabajo de cuidado y reproductivo realizado por las mujeres. Este bono varía según los países en cuanto al tiempo adicionado por hijo/a, al máximo de hijos/as que se contemplan, quién puede hacer uso de este (solo la madre o cualquiera de los padres) y las condiciones en las cuales pueden acceder al beneficio (mínimo de años de contribución, obligación de haber dejado de trabajar, etc.). Estas bonificaciones no distinguen entre los diferentes casos en los que la oferta de trabajo se

68 Ver Dion (2006) y Bucheli et al. (2006).

ve afectada; por ejemplo, personas de altos ingresos pueden ser sujeto de la bonificación pero compraron los servicios de cuidado en el mercado. Algunos autores consideran que, al ser las madres las que en la mayoría de los casos utilizan esta herramienta (en caso de que exista la posibilidad de que el padre también la pueda utilizar), esta política fortalece los modelos tradicionales de cuidado (Frericks y Meier, 2008). Más allá del beneficio por hijo, también se ha propuesto reducir la cantidad de años de contribución para las mujeres, compensando a aquellas que contribuyan más años de lo establecido (Bertranou, 2001; Jefferson, 2009). En el diseño de este tipo de medidas, el punto central consiste en equilibrar el reconocimiento por el tiempo dedicado al cuidado y los incentivos al trabajo remunerado. En Uruguay se han implementado recientemente medidas de este tipo, como se discute más adelante.

Brechas de género en jubilaciones y pensiones en América Latina

Un estudio reciente para algunos países de América Latina muestra las diferencias en el acceso y en el monto de las jubilaciones y pensiones entre hombres y mujeres (Amarante, Colacce y Manzi, 2017). En base a información de las encuestas de hogares, se analiza la situación de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. En los tres últimos casos, la información disponible permite distinguir entre las jubilaciones, es decir el componente contributivo de la protección social, y las pensiones, que refieren a las prestaciones no contributivas que se otorgan a las personas que no logran acceder a jubilaciones, e incluyen también las pensiones por supervivencia. En Argentina, la información no permite desagregar ambos componentes. En relación con el acceso a jubilaciones y pensiones (cuadro 1), este estudio muestra que la brecha de género se redujo significativamente en los países que se encontraban más atrasados en la materia (Argentina y Chile), y no se observan diferencias entre los que ya contaban con buena cobertura al comienzo del período.

Los importantes cambios en la cobertura de jubilaciones y pensiones en Argentina se explican principalmente por la implementación de las moratorias y en Chile por las pensiones no contributivas que se implementan a partir de 2008. Las moratorias argentinas, nombre con el que se conoce al Plan de Inclusión Previsional, consistieron en el otorgamiento de pensiones a los adultos mayores con pocos o ningún año de cotización. La primera ley fue promulgada en 2004 e implementada en 2005, mientras que la segunda es de junio de 2014. Esta pensión está dirigida a mujeres mayores de 60 años y hombres mayores de 65 años que no reciben jubilación pero que cumplen con los años de trabajo.⁶⁹ Es decir, se busca abarcar a trabajadores independientes o informales que durante su vida laboral no hicieron los aportes correspondientes. Este mecanismo permitió que las personas con edad jubilatoria pero sin los aportes necesarios adhirieran a un plan de pagos y solicitaran y comenzaran a recibir un beneficio previsional.

En el caso de Chile, en 2008 se realizaron importantes modificaciones que apuntaban a fortalecer la dimensión no contributiva y atender a las poblaciones más vulnerables, quienes o no estaban cubiertas o recibían cobertura de baja calidad. A su vez, las mujeres se veían principalmente afectadas por el sistema de ahorro individual, debido a que tenían

69 Para acceder a esta prestación, la persona interesada solo debe presentarse ante una oficina de ANSES con alguna comprobación de su trayectoria laboral. Allí se comprueba que sus ingresos no superen un cierto límite y que la persona no esté percibiendo otro beneficio previsional (con la excepción de que el beneficio que reciba sea equivalente al haber mínimo).

trayectorias laborales más cortas e intermitentes y a la menor calidad de sus trabajos (informal y/o de menores remuneraciones) (Arenas de Mesa y Gana Cornejo, 2003; Arenas de Mesa y Montecinos, 1999). Estos factores, y un débil componente no contributivo del sistema, continuaban reproduciendo las inequidades de género en la edad avanzada. La reforma del 2008 fortaleció de manera significativa el componente redistributivo (o pilar solidario), a la vez que modificó las condiciones de acceso a la jubilación.

Esto lleva a que al final del período los cuatro países tengan buenos niveles de cobertura, con diferencias entre mujeres y hombres similares o incluso menores que las observadas para el promedio de la Unión Europea. Sin embargo, se mantienen diferencias significativas en el tipo de prestación percibida, con un mayor peso de las pensiones (cuyos montos son menores) en las mujeres.

Cuadro 2. Cobertura de pensiones y jubilaciones por sexo. En porcentaje de las personas mayores de 64 años, circa 2000 y 2013

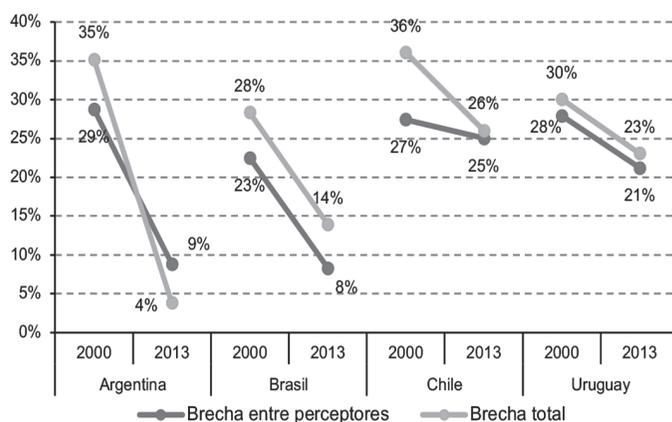
		Argentina		Brasil		Chile		Uruguay	
		2000	2013	2000	2013	2000	2013	2000	2013
Pensiones y/o jubilaciones	Hombres	72	88	89	87	79	85	89	89
	Mujeres	65	93	82	82	70	84	87	87
	Ratio	0,91	1,05	0,92	0,94	0,89	0,99	0,97	0,98
Jubilaciones	Hombres	--	--	89	86	66	66	86	85
	Mujeres	--	--	60	63	34	34	59	61
	Ratio	--	--	0,67	0,73	0,52	0,51	0,69	0,72
Pensiones	Hombres	--	--	2	5	14	25	5	7
	Mujeres	--	--	33	33	39	57	51	53
	Ratio	--	--	14,7	6,7	2,8	2,3	10,6	7,5

Fuente: Amarante, Colacce y Manzi (2017).

Para profundizar el análisis sobre las diferencias en los montos de las prestaciones entre hombres y mujeres, Amarante et al. (2017) definen dos indicadores. El primero, llamado brecha entre perceptores de jubilaciones y pensiones, refiere a la diferencia de los montos promedio de pensiones y/o jubilaciones recibidos por mujeres y hombres, calculado considerando solamente a quienes reciben pensiones y/o jubilaciones.⁷⁰ El segundo indicador es la brecha total de jubilaciones y pensiones, para cuyo cálculo se incluye también a quienes no tienen ingresos por jubilaciones y pensiones (el indicador incluye los valores cero). Esta brecha total refleja simultáneamente la brecha en términos de acceso y de cobertura. En los cuatro países se observa una reducción en la brecha de género en el monto de las pensiones y jubilaciones, aunque a ritmos diferentes (gráfico 1). Las mayores reducciones se encuentran en Argentina y Brasil, donde se lograron niveles significativamente bajos en 2013.

⁷⁰ Las brechas de ingresos se calculan como el ingreso promedio de los hombres menos el de las mujeres, respecto al de los hombres.

Gráfico 1. Brechas de jubilaciones y pensiones.
 Mayores de 64 años, circa 2000 y 2013



Fuente: Amarante, Colacce y Manzi (2017).

La consideración conjunta de la evolución de ambos indicadores permite analizar el rol de los cambios en los montos de las prestaciones y los aumentos en la cobertura. En Argentina y Chile el descenso de la brecha total es mayor al de la brecha entre perceptores, debido al aumento en la cobertura de las jubilaciones y pensiones. Si se considera exclusivamente la brecha entre perceptores (diferencias en montos), el descenso en Argentina puede vincularse con algunas de las políticas implementadas en el período, como la eliminación de las tablas de mortalidad diferenciadas por sexo, la indexación automática de las jubilaciones y el aumento de la Pensión Básica Universal (Administración Nacional de la Seguridad Social [ANSES], 2009). En Chile, la brecha entre perceptores tiene una variación relativamente menor, por lo que la caída en la brecha total se explica básicamente por el mayor aumento de la cobertura entre las mujeres. En Brasil y Uruguay la cobertura presenta muy pocos movimientos en el período, como se analizó en la sección anterior, por lo que los movimientos de la brecha total se explican casi exclusivamente por las variaciones de los montos de las pensiones y jubilaciones. Por ello, en ambos países la evolución de las dos brechas es paralela.

El importante descenso en la brecha entre perceptores de jubilaciones y pensiones en Argentina y Brasil requiere un análisis más profundo. En el caso de Argentina, alrededor de 2004 comienzan a aumentar los montos de las pensiones y jubilaciones, en especial las más bajas, de forma sustancial. Dado que las mujeres están sobrerrepresentadas entre las pensiones y jubilaciones bajas, este aumento las beneficia especialmente, explicando el comienzo de la caída de la brecha. Por otro lado, la aplicación de la Ley de Inclusión Previsional (moratorias) a partir del 2009 tuvo un impacto muy importante en la cobertura de las mujeres, que pasaron a acceder masivamente a jubilaciones, como se discutió en la sección anterior. Además, se permite cobrarla simultáneamente con una pensión, si es que eran titulares de una. En el caso de Brasil, el fuerte aumento de las pensiones y jubilaciones mínimas, que perciben más las mujeres que los hombres, un desplazamiento de las mujeres hacia pensiones y jubilaciones superiores a la mínima y un aumento menor de la parte alta de la distribución, donde hay menos mujeres, parecen explicar la reducción de la brecha.

El acceso a las jubilaciones en Uruguay y las reformas recientes

Uruguay formó parte de una ola de reformas estructurales de los sistemas de seguridad social en América Latina que comienza en los ochenta en Chile y continúa en los noventa en otros países. La principal motivación fueron los crecientes déficits de dichos sistemas, generados por combinaciones de incrementos en la longevidad de los individuos con aplicación laxa de las reglas de acceso a los beneficios. En Uruguay la reforma ocurrió en 1995 mediante la ley 16.713 y buscó estrechar el vínculo entre los aportes y las pasividades individuales, y aumentar la equidad actuarial. Esta reforma introdujo cambios relevantes en el sistema contributivo, incluido el régimen de financiamiento. Se pasó de un sistema de reparto a uno mixto, combinando un pilar de reparto con uno de capitalización individual. Los años de servicio se incrementaron de 30 a 35 para la jubilación común y de 10 a 15 para la jubilación por edad avanzada. Se equiparó asimismo la edad mínima de retiro de hombres y mujeres, aumentando la de las mujeres de 55 a 60 años para la causal jubilación común y de 65 a 70 años para la causal por edad avanzada. Se unificaron también las tasas de reemplazo, eliminando el diferencial para las mujeres y se extendió el período de aportes utilizado como base en el cálculo de las prestaciones (Lavalleya et al., 2017; Lavalleya y Tenenbaum, 2017). El endurecimiento de las condiciones de acceso se mostró muy exigente, en particular para algunos grupos de aportantes, como las mujeres (Bucheli, Ferreira-Coimbra, Forteza y Rossi, 2005; Bucheli, Forteza y Rossi, 2006 y 2010).

Son varios los estudios que encuentran un problema importante en el acceso a las pensiones contributivas a partir de los requisitos planteados en la reforma de 1995, en particular para las mujeres. Bucheli et al. (2006) estiman cuántos y quiénes lograrían jubilarse según las condiciones del régimen planteado a la edad de 60 y 65 años de edad, basándose en la información contenida en las historias laborales de 1996-2004. Los resultados muestran un elevado porcentaje de personas activas que no alcanzarían los 35 años de servicio en esas edades: 13% de los trabajadores de la muestra lograrían los 35 años de servicio a los 60, de los cuales serían un 12% de las mujeres y un 17% de los hombres. Similares resultados se alcanzan en Bucheli et al. (2005; 2010), que también buscan estimar quiénes accederían a jubilarse de acuerdo con las condiciones de la ley 16.713, pero utilizan otras metodologías.

La evidencia es clara con relación a una dificultad grave en el acceso a la seguridad social de los trabajadores en general y del grupo de mujeres en particular. Esto último se vincula a la mayor cantidad de interrupciones en la vida laboral que tienen las mujeres, producto principalmente del cuidado de personas dependientes. Adicionalmente, tienen mayor inserción a tiempo parcial, lo que afecta sus niveles de remuneración y por tanto los aportes a la seguridad social. Finalmente, incluso en el caso de las trabajadoras a tiempo completo, persisten diferencias significativas en relación con los ingresos de los hombres. En suma, se observa un doble problema: menos cotizaciones a lo largo de la vida y aportes de menores montos durante los períodos de actividad (Lavalleya et al., 2017).

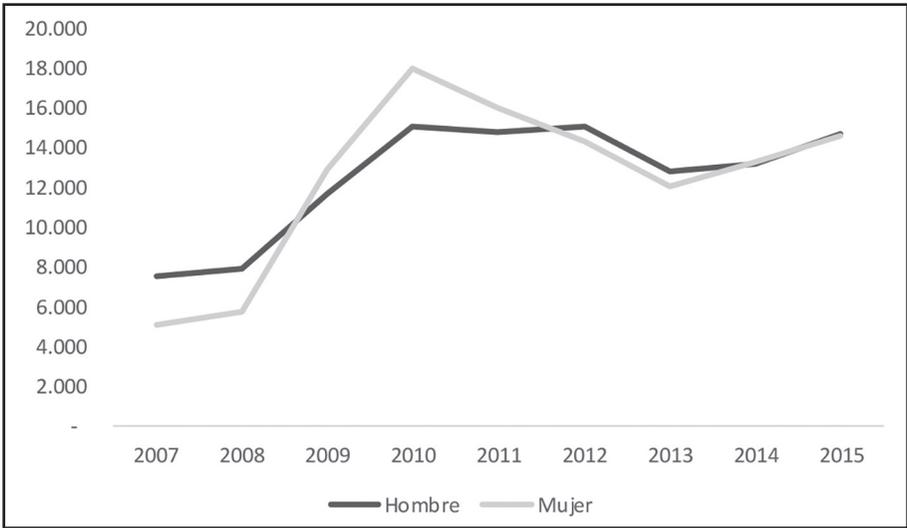
La problemática no es exclusiva de Uruguay. Diversos estudios verifican relativamente bajas densidades de cotización, en particular para grupos específicos de trabajadores, en Argentina, Chile y Uruguay. Frente a esta contundente evidencia varios países de América Latina emprendieron nuevas modificaciones en sus sistemas de seguridad social con el objetivo de flexibilizar las condiciones de acceso a los beneficios (Lavalleya et al., 2017). Uruguay fue uno de ellos; en 2008, mediante la ley 18.395, se flexibilizaron las condiciones

de acceso a los beneficios contributivos por el pilar solidario para las tres causales: común, edad avanzada e incapacidad. No se cambió la estructura y financiamiento del sistema, sino que se modificaron algunos parámetros y se atendieron algunas situaciones particulares, como el caso de los trabajadores que quedan desocupados cerca de las edades habituales de retiro y la situación de las mujeres con hijos (Lavallega et al., 2017).

Los cambios se centran principalmente en la jubilación común, que reduce el requisito de años de servicio de 35 a 30, la flexibilización del régimen de jubilación por edad avanzada (el beneficio se escalona y por cada dos años de contribuciones que superen los 15 se reduce el requisito de edad en 1 año, por lo que puede accederse a beneficios jubilatorios con 65 años de edad y 25 años de contribuciones, y así) y el cómputo por hijos para las mujeres. Este otorga un año adicional de servicios por cada hijo nacido vivo o adoptado menor o con discapacidad, con un máximo de cinco años. Esta medida beneficia a las mujeres tanto para generar la causal jubilatoria como para mejorar la tasa de reemplazo en caso de contar con los años de servicios suficientes para generar causal.

Lavallega y Tenenbaum (2017) analizan la evolución y características de las altas jubilatorias del período posterior a la implementación de la ley. En primer lugar, se detecta un incremento en las altas por las tres causales, con un pico en la causal de edad avanzada en 2010, cuando terminaron de ingresar los de la segunda etapa prevista por la ley. Se observa también un alza significativa en jubilación común hasta el año 2010 (para luego descender), y en invalidez, si bien no hay picos con el comienzo de la reforma, se presenta un incremento sostenido en los últimos años del período analizado. El comportamiento de las altas ha sido diferencial por sexo (gráfico 2), lo que modifica la distribución resultante. Mientras que al comienzo del período el 60% de las altas correspondían a hombres y el 40% a mujeres, en 2014 y 2015 la distribución es igualitaria por sexo.

Gráfico 2. Evolución de altas de jubilaciones por sexo



Fuente: Lavallega y Tenenbaum (2017).

Las mujeres se jubilan más y las características de quienes comienzan a acceder a la jubilación parecen verse modificadas. Tanto la flexibilización de las condiciones a la causal por edad avanzada como la baja de años requeridos de causal común parecen haber jugado un rol importante, sumado al hecho de poder computar un año de contribuciones por hijo. Al analizar la composición de las altas por causal y sexo se observa que las mujeres a partir de la reforma se jubilan más por causal de edad avanzada, siendo mayor la proporción de altas femeninas respecto a las masculinas durante todo el período analizado. Las altas femeninas por causal común también se incrementan; si bien continúan siendo los hombres los que más se jubilan por dicha causal, disminuye la brecha entre hombres y mujeres después de la implementación de la ley (Lavalleya y Tenenbaum, 2017).

Las mujeres que se jubilan por edad avanzada tienden a computar más hijos en promedio que las que se jubilan por causal común y a su vez son más aquellas que los computan, por lo que alcanzan un 73% de las altas femeninas frente a 56% de jubilación común. En ambos casos la tendencia del cómputo promedio de hijos es levemente decreciente en el tiempo (Lavalleya y Tenenbaum, 2017).

Cuadro 3. Promedio de cómputo de hijos por causales

Año	Jubilación común		Edad avanzada		Total	
	Cantidad de hijos	% que computa hijos	Cantidad de hijos	% que computa hijos	Cantidad de hijos	% que computa hijos
2009	2,7	51	3	44	2,8	49
2010	2,7	62	2,9	63	2,8	63
2011	2,6	59	2,8	65	2,7	62
2012	2,5	54	2,8	66	2,7	58
2013	2,5	55	2,7	69	2,6	59
2014	2,5	57	2,7	70	2,6	60
2015	2,5	56	2,7	73	2,6	61

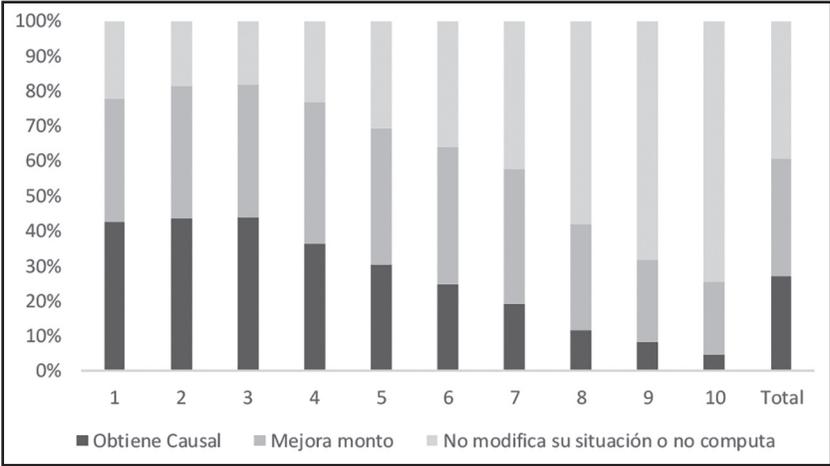
Fuente: Fuente: Lavalleya y Tenenbaum (2017).

Para dilucidar si el cómputo de hijos ha contribuido mayormente a configurar la causal o a mejorar la cuantía de la jubilación de las mujeres, Lavalleya y Tenenbaum (2017) distinguen tres situaciones: aquellas para las que el cómputo de hijos ayuda a alcanzar los años de servicio para configurar causal; aquellas para las que el cómputo de hijos ayuda a mejorar el monto de la jubilación, y finalmente, aquellas para las que el cómputo de hijos resulta indiferente por tener 40 o más años de servicio en el caso de la jubilación común o 29 o más en el caso de la jubilación por edad avanzada (y estar topeadas las tasas de reemplazo).

El principal efecto del cómputo de hijos para las mujeres fue la mejora en el monto de sus jubilaciones: en el caso de la jubilación común, el 44% de las mujeres que computaron hijos mejoraron su monto jubilatorio; por otra parte, el 48% de las mujeres que computaron hijos y obtuvieron una jubilación por edad avanzada mejoraron su monto. Sin embargo, el impacto del cómputo de hijos a lo largo de la distribución de montos jubilatorios presenta diferencias. Las mujeres que perciben menores montos jubilatorios, por tanto que se encuentran en los primeros deciles, son las que más computan hijos para obtener causal

jubilatoria y esto es decreciente con el decil. Como complemento de esto, la proporción de mujeres que no ve modificada su situación a partir del cómputo de hijos es creciente con el decil de ingresos, es decir, aquellas que tienen muchos años de servicio y el computar hijos no tiene efecto alguno. El caso de aquellas mujeres que computan hijos y mejoran su monto jubilatorio representa una proporción importante y constante hasta el final de la distribución, registrándose un marcado descenso en los tres últimos deciles (gráfico 3).

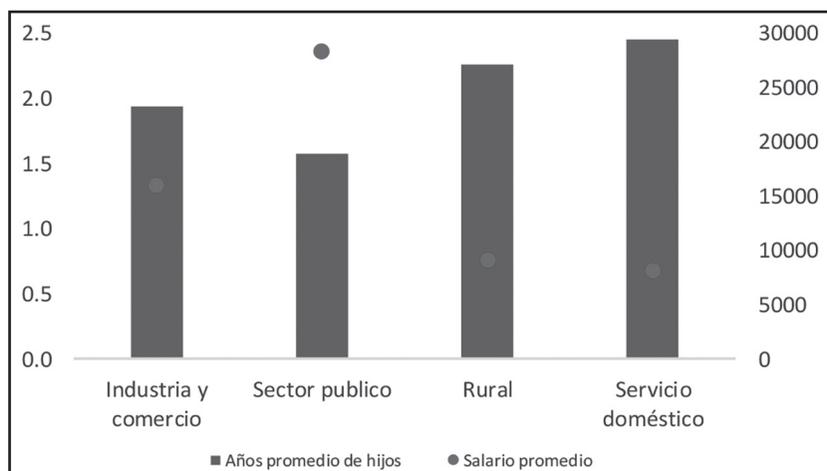
Gráfico 3. Impacto del cómputo por hijo por decil de monto jubilatorio, año 2015



Fuente: Lavalleja y Tenenbaum (2017).

El uso del cómputo por hijos es mayor entre las trabajadoras de menores ingresos y que se jubilan a partir de contribuciones generadas en sectores más vulnerables desde el punto de vista de la protección social, como es el caso de las trabajadoras domésticas y rurales. Las mujeres que se jubilan por estos sectores utilizan más el crédito por hijos para acceder a una jubilación y son los sectores que presentan menores salarios, mientras que la situación opuesta se presenta en las jubiladas del sector público (Amarante y Tenenbaum, 2018).

Gráfico 4. Años computados por hijo y salario promedio por sectores, año 2015



Fuente: Amarante y Tenenbaum (2018).

Cuidados: servicios de cuidado infantil y licencias

El cuidado infantil ha comenzado a ganar protagonismo en los sistemas de protección social de los países desarrollados. Se trata de un componente del bienestar que suele ser provisto simultáneamente por las familias, los servicios de mercado y las instituciones públicas. Desde hace ya varios años en los países desarrollados se hacen esfuerzos por ampliar el rol del Estado. Los dos mecanismos básicos mediante los cuales los Estados intentan facilitar el cuidado infantil son los servicios de cuidado infantil y las licencias parentales, y ambos pueden, potencialmente, impactar sobre diversos aspectos de la equidad de género, en particular los vinculados a la inserción laboral.

Los servicios de cuidado infantil

La expansión de los servicios de cuidado infantil en los países desarrollados se basa en dos argumentaciones básicas. Por un lado, es clara la evidencia del alto rendimiento de la educación inicial (en términos de su asociación con mayor permanencia y mejor desempeño en etapas posteriores de la vida), especialmente entre los niños de hogares con mayores privaciones. No solo las habilidades adquiridas en las primeras etapas de la vida tienen rendimientos acumulativos sobre la inversión en capital humano en las etapas siguientes, sino que algunas habilidades son más difíciles de alcanzar después de cierta edad (Cunha, Heckman, Lochner y Masterov, 2006; Cunha y Heckman, 2010). Esto implica que la inversión en primera infancia constituya un mecanismo eficiente para potenciar el desarrollo de habilidades en las personas y debilitar los efectos de los condicionamientos socioeconómicos. Pero adicionalmente, los servicios de cuidado infantil podrían estimular la participación laboral de las mujeres, resultando en una mayor igualdad de género. Es en este sentido que resulta una política relevante desde una perspectiva de género, ya que eventualmente podrían favorecer la equidad en el mercado laboral.

Numerosos estudios han intentado analizar los efectos de la extensión de los servicios de cuidado infantil sobre distintos aspectos de la inserción laboral femenina. La principal dificultad para analizar estos efectos consiste en la identificación del efecto causal de las políticas, ya que las familias que optan por la utilización de los servicios de cuidado tienen, por lo general, ciertas características que pueden repercutir en la participación laboral de las mujeres aun si no existieran estos servicios. Es decir que el uso de los servicios de cuidado no es aleatorio y se requieren procedimientos específicos para aislar los efectos específicos del programa de los de la familia o la madre. Adicionalmente, aun cuando se cuente con un diseño de evaluación riguroso, se debe tener en cuenta que los efectos encontrados no son necesariamente extrapolables a otras realidades.

La síntesis que presenta Del Boca (2015) sobre los impactos de estas políticas indica que los efectos dependen fuertemente del punto de partida de cada país: en países donde la participación laboral femenina es relativamente baja, estos programas contribuyen a su incremento. En cambio, si la participación femenina ya era alta, los programas no logran mejorarla sino que básicamente producen un efecto de desplazamiento entre cuidados informales y formales o entre el sector privado y el público. En general, cuando se detectan efectos de la expansión del sistema de cuidados sobre la oferta laboral femenina, son superiores para las mujeres menos educadas. Algunos estudios de los países europeos muestran que en los programas universales (es decir, que abarcan a toda la población) puede observarse una utilización mayor por parte de las mujeres más educadas y que ya se encontraban trabajando (Havnes y Mogstad, 2011; Van Lancker y Ghysels, 2011).

No se debe perder de vista la posibilidad de que la causalidad entre cuidados e inserción laboral sea inversa: las personas que tienen pocas posibilidades de insertarse en el mercado laboral o que percibirían salarios muy bajos optan por dedicarse a la provisión de cuidados (Heitmueller, 2007). No está claro si las cuidadoras renuncian al mercado laboral para realizar las actividades de cuidado o si por el contrario se dedican a las tareas de cuidado frente a la ausencia de opciones de mercado atractivas. Para las trabajadoras que tienen un costo de oportunidad del tiempo relativamente alto (más educadas, con mejores habilidades, etc.) tanto el ocio como el cuidado se tornan relativamente más caros, por lo que probablemente sustituyen cuidado informal por cuidado formal (en el mercado), pero mantienen su participación en el mercado laboral. Por otro lado, los cuidadores también pueden verse afectados por la discriminación, recibiendo menores salarios debido a que requieren de mayor flexibilidad y pueden ser menos confiables debido a los compromisos de cuidado. Los menores ingresos esperados pueden redundar en una menor participación en el mercado laboral.

Diversos estudios han analizado los efectos de los programas de cuidado infantil en la participación laboral de las madres. Para Argentina se encuentra un incremento en la probabilidad de empleo de las mujeres al expandirse el preescolar,⁷¹ mientras que en el caso de Uruguay⁷² la expansión del preescolar no parece tener efectos sobre el empleo de las

71 Puede verse: Berlinski y Galiani (2007). "The effect of a large expansion of pre-primary school facilities on preschool attendance and maternal employment". *Labour Economics*, 14(3): 665-680. Berlinski S., Galiani S. y McEwan P. (2011). "Preschool and Maternal Labor Outcomes: Evidence from a Regression Discontinuity Design". *Economic Development and Cultural Change* 59: 313-344.

72 Puede verse: Nollenberger N. y Perazzo I. (2016). "Efectos de la provisión universal de educación preescolar sobre la asistencia y la participación laboral femenina. Evidencia para el caso uruguayo". Documentos de Trabajo 16-04. Montevideo: Instituto de Economía, Universidad de la República. Vairo M. (2014). Efectos de la extensión de la jornada escolar sobre la participación laboral femenina: evidencia del programa

mujeres, aunque se encuentran efectos de la expansión de las escuelas de tiempo completo entre las madres de mayor nivel educativo y entre las que no conviven con niños menores de 6 años. En el caso de Chile,⁷³ numerosos estudios encuentran que no hay efectos significativos de la expansión de los servicios dirigidos a la primera infancia, mientras que la extensión del horario escolar sí tiene efectos positivos en la participación laboral de las chilenas. Estos resultados relativos a Chile podrían explicarse por factores culturales que hacen primar la importancia del cuidado maternal para los niños pequeños, que se van atenuando al aumentar la edad de los niños. Por otro lado, pueden deberse a una rigidez del mercado laboral chileno en el que el trabajo a tiempo parcial es poco habitual. Los servicios de cuidado de niños pequeños son de horario parcial, lo que no permite combinar la vida laboral de las madres con el trabajo remunerado a tiempo completo, algo que se podría estar logrando con los programas de extensión horaria para los niños en edad escolar. Finalmente, la evaluación de la expansión de servicios orientados a la población de menores ingresos indica efectos positivos sobre la participación laboral o el empleo femenino en distintos países de América Latina (ver Mateo y Rodríguez-Chamussy, 2013).

La evidencia para los países desarrollados tampoco es contundente. Los efectos de los servicios de cuidado infantil parecen concentrarse en las madres sin pareja (Gelbach, 2002) y ser de magnitud muy moderada (Cascio y Schanzenbach, 2013; Givord y Marbot, 2015; Havnes y Mogstad, 2011; Lefebvre y Merrigan, 2008). Otros trabajos encuentran efectos algo mayores en Noruega y España (Bettendorf, Egbert, Jongen y Muller, 2015; Nollenberger y Rodríguez-Planas, 2015). Estos resultados en el contexto de países desarrollados no son sorprendentes, ya que las tasas de participación femenina ya eran altas al momento de implementarse las políticas, y lo que se produce en general es una sustitución de formas informales o privadas de cuidados por servicios públicos.

Uruguay ha realizado importantes cambios en términos de políticas públicas relacionadas con el cuidado infantil mediante la creación del Sistema Nacional Integrado de Cuidados (SNIC, ley 19.353), que comprende las acciones públicas y privadas que brindan atención directa a las actividades y necesidades básicas de la vida diaria de las personas en situación de dependencia. Se consideran personas en situación de dependencia a las niñas y niños de 0 a 12 años, priorizando a la población de 0 a 3 años, las personas con discapacidad y las personas mayores que no tengan o hayan perdido autonomía para desarrollar las actividades de la vida diaria.

Las principales propuestas del Sistema Nacional Integrado de Cuidados para la primera infancia se centran en expandir el cuidado fuera del hogar para los niños de 1 a 3 años a través, principalmente, de centros CAIF y jardines de infantes de ANEP.⁷⁴ Se propone también la ampliación del programa de becas y de los centros diurnos, aunque su cobertura sería relativamente menor. Por último, se propone la creación de un nuevo

de Escuelas de Tiempo Completo. Presentado en las Jornadas Académicas de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, octubre 2014.

73 Puede verse: Encina J. y Martínez C. (2009). “Efecto de una mayor cobertura de salas cuna en la participación laboral femenina: evidencia de Chile”. Serie Documentos de Trabajo del Departamento de Economía de la Universidad de Chile, 303. Esping Andersen, 1993. Medrano C. (2009). “Public Day Care and Female Labor Force Participation. Evidence from Chile”. Documento de Trabajo 303. Santiago: Departamento de Economía, Universidad de Chile.

Manley y Vasquez (2013); Contreras, Sepúlveda y Cabrera (2010); Martínez y Peticara (2017).

74 El 57% del presupuesto asignado a funcionamiento del Sistema de Cuidados para el 2017 es para primera infancia. El restante se reparte entre personas mayores (27%) y personas con discapacidad (16%).

programa llamado Casas de Cuidado Comunitario que cuidarían hasta tres niños de 45 días a 24 meses, lo que permitiría la extensión hasta los 36 meses por hasta 40 horas semanales.

En Amarante et al. (2018) se estima que la tasa de matriculación aumentaría en el tramo de 0 a 3 años, pasando de 50 a 66% entre 2015 y 2020. Encuentran que, si se cumplen las metas establecidas, se lograría entre los niños de 3 años una cobertura casi universal (similar a la que se observa actualmente entre los niños de 4 años), y una cobertura muy amplia entre los niños de 2 años. Resta por saber si esta expansión en la asistencia de la primera infancia puede tener impactos en la tasa de actividad de las madres.

Licencias por nacimientos

Hay tres mecanismos básicos de *licencias* para el cuidado de niños pequeños: la licencia maternal, la licencia por paternidad y las licencias parentales. La licencia por maternidad forma parte de la normativa internacional desde hace varias décadas y se encuentra reconocida por la OIT (Organización Internacional del Trabajo) en distintos instrumentos. La licencia por paternidad ha sido adoptada en varios países, pero no está estipulada en convenciones internacionales. Suele ser de mucho menor duración que las licencias por maternidad. Finalmente, la licencia parental es para cualquiera de los padres empleados, se otorga normalmente luego de las otras licencias y su principal característica es que busca fomentar la corresponsabilidad de hombres y mujeres en el cuidado de los niños pequeños.⁷⁵ Los permisos de licencia parentales pueden ser transferibles entre los padres o no, según el diseño por el que opte el país. Al respecto, cabe señalar que, frente al poco uso de los varones de los permisos transferibles, la experiencia europea llevó a la necesidad de establecer tiempos de ausencia del mercado laboral exclusivos para padres para poder incidir efectivamente en los cambios deseados en la corresponsabilidad (Battyhany et al., 2018).

Los efectos de las licencias maternales en la inserción laboral femenina, como también de las licencias parentales, han sido discutidos en la literatura. Las licencias maternales podrían tener efectos positivos sobre las trayectorias laborales de las mujeres con hijos, al permitirles mayor continuidad laboral y evitar las dificultades en términos de probabilidades de empleo o menores ingresos que surgen por la desconexión del mercado de trabajo. Sin embargo, se reconoce que las licencias pueden tener también consecuencias negativas sobre la inserción laboral femenina, por ejemplo si los empleadores realizan discriminación estadística contra el grupo de mujeres en edades reproductivas, teniendo menos propensión a contratarlas u ofreciéndoles menores salarios. Adicionalmente, aun cuando el costo directo de la licencia no sea asumido por la empresa, pueden existir costos indirectos por la potencial pérdida de capital humano del trabajador, o los costos de búsqueda y entrenamiento de suplente, que induzcan a una reducción de la demanda. La literatura ha advertido también que la participación de las mujeres puede verse reducida en empleos de alto nivel, que exigen compromisos a tiempo completo, todo el año y durante toda la carrera.

El efecto final de estas licencias dependerá de aspectos específicos de su diseño: si son pagas, cómo se financian, cuánto duran, si reservan el puesto, etcétera. Las licencias menores de un año tienden a aumentar la continuidad en el empleo de las mujeres, permitiéndoles

⁷⁵ Suecia fue el primer país (1974) en introducir la licencia parental abierta tanto para padres como para madres y Noruega fue el primer país (1993) en reservar cuatro semanas de permiso parental bien pagado exclusivamente para los padres (Battyhany et al., 2018).

retornar al trabajo una vez que estas terminan. También se encuentran efectos positivos en la tasa de empleo femenina luego de varios años del nacimiento del hijo, en especial para las licencias que preservan el puesto laboral. Por el contrario, las licencias más largas pueden tener efectos negativos en los salarios y el empleo de largo plazo, así como en la posibilidad de crecer profesionalmente.

En una reciente revisión sobre los aprendizajes a partir de las evaluaciones de impacto de políticas de licencias parentales, Olivetti y Petrongolo (2017) concluyen que no hay consenso sobre el impacto de las licencias y beneficios parentales. En términos generales, los estudios de corte transversal para varios países tienden a encontrar, en mayor medida que los estudios basados en microdatos, efectos positivos sobre el empleo femenino cuando la duración de las licencias es corta, mientras que a medida que las licencias son más largas aparecen efectos negativos. Cuando se encuentran efectos positivos sobre el empleo o en los ingresos, se concentran en las mujeres menos calificadas. La evidencia de efectos positivos en términos de la equidad de género de las licencias es mucho menos robusta que la referida a los servicios de cuidado infantil, y las autoras concluyen que facilitar la vida de las madres trabajadoras durante períodos considerables parece importar más que la duración o los beneficios de las licencias para las nuevas madres.

El Sistema Nacional Integrado de Cuidados también incluye diversas medidas vinculadas con las licencias por maternidad y paternidad. En noviembre de 2013 entró en vigencia una nueva ley sobre licencias parentales. Esta ley regula el subsidio por maternidad otorgado por el BPS (Banco de Previsión Social), instaura el subsidio por paternidad y regula el subsidio por reducción de la jornada laboral para el cuidado de niños y niñas, con el objetivo de promover la corresponsabilidad. El pago de estos es financiado por el BPS.

Con respecto a las licencias por maternidad y paternidad, hasta 2013 en Uruguay la licencia por maternidad y paternidad en el sector privado incluía únicamente a las y los trabajadores en relación de dependencia. La prestación constaba de un subsidio por 12 semanas para las madres y 3 días para los padres (estos últimos a cargo del empleador). La ley 19.161 que entró en vigencia en noviembre de 2013 extendió los plazos y la cobertura a personas fuera de la relación de dependencia. Para los trabajadores de la actividad privada, el subsidio por maternidad se extendió a 14 semanas. Además, se incluyó a las trabajadoras no dependientes que coticen en la seguridad social del sector privado y que no tengan más de un empleado/a y trabajadoras monotributistas. En 2016, la licencia por paternidad quedó establecida en 10 días continuos de licencias por paternidad que se acumulan a los tres días financiados por el contratante. Dicha licencia es pagada por la seguridad social y es para los trabajadores dependientes de la actividad privada y los no dependientes que coticen en la seguridad social y que no tengan más de un empleado y monotributistas. La licencia por maternidad es obligatoria, mientras que la licencia paternal es voluntaria.

Adicionalmente, en 2016 se estableció un subsidio parental de cuidados, que es el medio horario de labor para padre o madre hasta 6 meses del niño o niña a partir del fin de licencia por maternidad. Este beneficio podrá ser utilizado indistintamente y en forma alternada entre el padre y la madre. Estas prestaciones incluyen a todos los trabajadores y trabajadoras de la actividad privada con cobertura a través del BPS, dependientes, no dependientes hasta con una persona empleada y titulares que pagan monotributo.

En Batthyány, Genta y Perrotta (2018) se presenta un análisis del uso de las licencias maternas, paternas y el medio horario por cuidados en los últimos años. La licencia por maternidad no muestra un aumento en los tres primeros años de implementación de

la nueva ley, pero sí se presenta un incremento sustantivo de las licencias por paternidad. El uso del medio horario por cuidados aumentó, aunque de manera menos acelerada que la licencia paternal, pasando de 6.258 usuarios en 2014 a 9.525 en 2016 (cuadro 4). Adicionalmente, la diferencia entre las licencias por maternidad y el uso del medio horario muestra que no todos los que pueden hacer uso del medio horario lo hacen.

Cuadro 4. Evolución de las licencias por maternidad, paternidad y medio horario por cuidados. 2014-2016

	2014	2015	2016
Maternal	16.281	16.533	16.108
Paternal	8.799	14.256	15.862
Medio horario cuidados	6.258	8.054	9.525

Fuente: Battyhány et al. (2018).

Un 89 % de los usuarios del medio horario son mujeres. Al tratarse de un derecho transferible entre la madre y el padre, la opción mayoritaria es que lo usen las mujeres, consistente con las preferencias de la población uruguaya por el cuidado en el hogar, y de las madres (Battyhány y Genta, 2012). Como se señala en Battyhány et al. (2018), a la incidencia de las representaciones sociales del cuidado se suma la fuerte promoción por parte del Estado de la lactancia materna exclusiva hasta los seis meses de vida, que entra en contradicción con el uso compartido del medio horario. La característica de transferibilidad de la reducción horaria y su duración de seis meses coincidentes con la promoción de la lactancia materna exclusiva desalienta el uso por parte de los varones y la posibilidad de ceder días por parte de las mujeres.

Battyhány et al. (2018) presentan los resultados de una encuesta específica diseñada para conocer el conocimiento y opiniones de la población sobre las licencias. Los resultados indican un extendido conocimiento de la existencia de las licencias maternas y paternas y del medio horario. Una de las diferencias destacadas entre la opinión sobre la duración de las licencias maternas y las paternas y medio horario es que en las primeras existe consenso en que es necesario aumentar la cantidad de meses, mientras que en las licencias paternas y el medio horario esta opinión no es tan clara, dado que la mayoría de las personas de nivel educativo y socioeconómico bajo consideran que es satisfactoria la duración actual. En el caso del medio horario, la mitad de los varones opinan que está bien la duración actual. La gran mayoría de la población acuerda con que los varones puedan usar el medio horario, lo cual no se condice con las prácticas. Del mismo modo, hay acuerdo en que esta posibilidad sirve para que los padres compartan las tareas de cuidados de los niños pequeños, observándose menor acuerdo entre quienes tienen nivel educativo y socioeconómico bajos.

Respecto a la percepción sobre los costos económicos de las licencias y el medio horario, las autoras señalan que es llamativo que seis de cada diez personas identifiquen que existen costos asociados a las licencias cuando en Uruguay está garantizado el 100% de retribución económica durante estas.

El 40% de las mujeres usan la licencia reglamentaria como complemento de la licencia maternal, lo cual indica el despliegue de una estrategia para quedarse en el hogar durante

los primeros meses de los niños. En el caso de los varones, este uso alcanza al 33%, aunque ocurre más frecuentemente en aquellos de niveles educativos y socioeconómicos más altos.

Las mujeres más educadas y de mayor nivel socioeconómico hacen mayor uso del medio horario en forma significativa. La lactancia y la presencia materna que garantice el cuidado del bebé durante los primeros meses son las principales razones para hacer uso del medio horario por parte de las mujeres, lo cual se observa en todas las edades, niveles educativos y socioeconómicos (Batthyány et al., 2018).

Sistema de cuidados (Uruguay) (video)
<https://www.youtube.com/watch?v=eJIKHQZ3ik>

Para reflexionar y discutir

1. ¿Cuáles son los factores que se señalan en el texto para que los hombres y las mujeres enfrenten distintos riesgos en materia de protección social? ¿Podría plantear algún ejemplo?
2. ¿Cuáles son los efectos de la existencia de servicios de cuidado sobre la oferta laboral que menciona la literatura? ¿Estos efectos son similares entre las mujeres con diferentes niveles educativos? ¿Por qué razones?
3. *Mire estos cuatro videos sobre licencias parentales y elabore una síntesis del tema para presentar en clase:*
<https://www.youtube.com/watch?v=oPjtoZJAJi4>
<https://www.youtube.com/watch?v=3j1Ggsxw1HA>
https://www.youtube.com/watch?v=WlfNT5EHb_Q
<http://www.johanbavman.se/swedish-dads/>
4. ¿Cuál es la gama de políticas que existen en los países respecto a las licencias parentales (meses, utilización, beneficios)? Comenta de forma resumida o con un esquema.
5. De acuerdo al cuadro 4 de este capítulo y en base a Batthyány et al. (2018), p. 178, punto 5.3: http://www.sistemadecuidados.gub.uy/innovaportal/file/95745/1/snc_guia-parentales_web.pdf,
6. ¿Qué podría decir del uso de las licencias maternas y paternas en Uruguay?
7. ¿Le surge alguna pregunta con la cual se podría seguir investigando sobre el tema?

Bibliografía

- Administración Nacional de la Seguridad Social. (2009). *Boletín Previsional y de la Seguridad Social 2009*. Buenos Aires: Observatorio de la Seguridad Social.
- Amarante, V., Colacce, M., y Manzi, P. (2017). The gender gap in pensions in Latin America. *International Social Security Review*, 70(2), 57-85.
- Amarante, V., y Tenenbaum, V. (2018). Caregiver pension credits for women: Recent experience in Uruguay. *Social Policy and Administration*, 52(6), 1252-1274.
- Amarante, V., Colacce, M., y Tenenbaum, V. (2019). The National Care System in Uruguay: Who Benefits and Who Pays? *Population and Development Review*, 45, 97-122. Recuperado de <https://doi.org/10.1111/padr.12271>
- Amarante, V., y Tenenbaum, V. (2018). Caregiver pension credits for women: Recent experience in Uruguay. *Social Policy and Administration*, 52(6), 1252-1274.

- Arenas de Mesa, A., y Gana Cornejo, P. (2003). Protección social, pensiones y género en Chile. En F. Bertranou y A. Arenas de Mesa (eds.), *Protección social, pensiones y género en Argentina, Brasil y Chile*. Santiago de Chile: Oficina Internacional del Trabajo.
- Arenas de Mesa, A., y Montecinos, V. (1999). The Privatization of Social Security and Women's Welfare: Gender Effects of the Chilean Reform. *Latin American Research Review*, 7-37.
- Barrientos, A., y Hulme, D. (2008). *Social Protection for the Poor and the Poorest: Concepts, Policies and Politics*. Londres: Palgrave.
- Batthyany, K., y Genta, N. (2012). *La población uruguaya y el cuidado: Persistencias de un mandato de género*. Serie Documentos de CEPAL. Santiago de Chile.
- Batthyany, K., Genta, N., y Perrotta, V. (2018). *Uso de licencias parentales y roles de género en el cuidado*. Sistema de Cuidados. Uruguay.
- Berlinski, S., Galiani, S., y McEwan, P. (2011). Preschool and Maternal Labor Outcomes: Evidence from a Regression Discontinuity Design. *Economic Development and Cultural Change*, 59, 313-344.
- Berlinski, S., y Galiani, S. (2007). The effect of a large expansion of pre-primary school facilities on preschool attendance and maternal employment. *Labour Economics*, 14(3), 665-680.
- Bertranou, F. (2001). Pension reform and gender gaps in Latin America: What are the policy options? *World Development*, 29(5), 911-923.
- Bettendorf, L., Egbert, H., Jongen, W., y Muller, P. (2015). Childcare Subsidies and Labour Supply-Evidence from a Dutch Reform. *Labour Economics*, 36, 112-23.
- Bucheli, M., Ferreira-Coimbra, N., Forteza, A., y Rossi, I. (2005). *El acceso a la jubilación o pensión en Uruguay: ¿Cuántos y quiénes lo lograrían?* Serie Estudios y perspectivas, CEPAL.
- Bucheli, M., Forteza, A., y Rossi, I. (2006). *Seguridad social y género en Uruguay: Un análisis de las diferencias de acceso a la jubilación*. Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, DT 04/06.
- Bucheli, M., Forteza, A., y Rossi, I. (2010). Work histories and the access to contributory pensions: The case of Uruguay. *Journal of Pension Economics and Finance*, 9(3), 369-391. Cambridge University Press.
- Cabella, W. (2007). *El cambio familiar en Uruguay: Una breve reseña de las tendencias recientes*. Montevideo: UNFPA.
- Caschio, E. (2009). Maternal labor supply and the introduction of kindergartens into American public schools. *Journal of Human Resources*, 44, 140-70.
- Cascio, E., y Schanzenbach, D. (2013, otoño). The Impacts of Expanding Access to High-Quality Preschool Education. *Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program*, 47(2), 127-192.
- Cecchini, S., y Martínez, R. (2011). *Protección social inclusiva en América Latina: Una mirada integral, un enfoque de derechos*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Contreras, D., Sepúlveda, P., y Cabrera, S. (2010). *The effects of lengthening the school day on female labor supply: Evidence from a quasi-experiment in Chile*. Serie de Documentos de Trabajo del Departamento de Economía de la Universidad de Chile, 323.
- Cunha, F., Heckman, J., Lochner, L., y Masterov, D. (2006). Interpreting the Evidence on Life Cycle Skill Formation. En E. A. Hanushek y F. Welch (eds.), *Handbook of the Economics of Education*, 697-812. Amsterdam: North-Holland.
- Cunha, F., y Heckman, J. (2010) *Investing in our young people*. National Bureau of Economic Research, w16201.
- Del Boca, D. (2015). *Child Care Arrangements and Labor Supply*. IDB Working Paper Series IDB-WP-569. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Dion, M. (2006). Women's welfare and social security privatization in Mexico. *Social Politics: International Studies in Gender, State & Society*, 13(3), 400-426.
- Encina, J., y Martínez, C. (2009). *Efecto de una mayor cobertura de salas cuna en la participación laboral femenina: Evidencia de Chile*. Serie Documentos de Trabajo del Departamento de Economía de la Universidad de Chile, 303. Esping Andersen, 1993.
- Esping-Andersen, G. (1993). *Los tres mundos del Estado del bienestar*. Valencia: Alfons el Magnanim.
- Filgueira, F., Rodríguez, F., Rafaniello, C., Lijtenstein, S., y Alegre, P. (2005). Estructura de riesgo y arquitectura de protección social en el Uruguay actual: Crónica de un divorcio anunciado. *Prisma*, 21.
- Frericks, P., y Meier, R. (2007). The gender pension gap: Effects of norms and reform policies. En M. Kohli y C. Arza (eds.), *The Political Economy of Pensions: Politics, Policy Models and Outcomes in Europe*. Londres/ Nueva York: Routledge.
- Frericks, P. y Maier, R. (2008). Pension norms and pension reforms in Europe – the effects on gender pension gaps. *Community, Work & Family*, 11(3), 253-271.

- Gelbach, J. (2002). Public schooling for young children and maternal labor supply. *American Economic Review*, 92, 307-322.
- Givord, P., y Marbot, C. (2015). Does the cost of child care affect female labor market participation? An evaluation of a French reform of childcare subsidies. *Labour Economics*, 36, 99-111.
- Havnes, T., y Mogstad, M. (2011). Money for nothing? Universal child care and maternal employment. *Journal of Public Economics*, 95(11), 1455-1465.
- Heitmueller, A. (2007). The Chicken or the Egg? Endogeneity in Labour Market Participation of Informal Carers in England. *Journal of Health Economics*, 26(3), 536-559.
- Jefferson, T. (2009). Women and retirement pensions: A research review. *Feminist Economics*, 15(4), 115-145.
- Kaztman, R., y Filgueira, F. (2001). *Panorama de la infancia y la familia en Uruguay*. Montevideo: Universidad Católica del Uruguay, Programa de Investigación sobre Integración, Pobreza y Exclusión Social.
- Lavalleja, M., y Tenenbaum, V. (2017). *Seguridad social en Uruguay: Un análisis de los resultados de la ley de flexibilización del acceso a las jubilaciones*. Serie Estudios y Perspectivas. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas.
- Lefebvre, P., y Merrigan, P. (2008). Child Care Policy and the Labor Supply of Mothers with Young Children: A Natural Experiment from Canada. *Journal of Labor Economics*, 26(3), 519-548.
- Manley, J. y Vasquez, F. (2013). *Childcare Availability and Female Labor Force Participation: An Empirical Examination of the Chile Crece Contigo Program*. Working Papers 2013-03, Towson University, Department of Economics.
- Martínez Franzoni, J. (2008). Welfare regimes in Latin America: Capturing constellations of markets, families, and policies. *Latin American Politics and Society*, 50(2), 67-100.
- Martínez, C., y Peticara, M. (2017). Childcare effects on maternal employment: Evidence from Chile. *Journal of Development Economics*, 126, 127-137.
- Mateo, M., y Rodríguez-Chamussy, L. (2013). *Childcare and women's labor participation: Evidence for Latin America and the Caribbean*. Inter-American Development Bank. Technical Note n.º IDB-TN-586.
- Medrano, C. (2009). *Public Day Care and Female Labor Force Participation: Evidence from Chile*. Documento de Trabajo 303. Santiago: Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Nollenberger, N., y Perazzo, I. (2016). *Efectos de la provisión universal de educación pre-escolar sobre la asistencia y la participación laboral femenina: Evidencia para el caso uruguayo*. Documentos de Trabajo 16-04. Montevideo: Instituto de Economía, Universidad de la República.
- Nollenberger, N., y Rodríguez-Planas, N. (2015). Full-time universal childcare in a context of low maternal employment: Quasi-experimental evidence from Spain. *Labour Economics*, 36(C), 124-136.
- Olivetti, C., y Petrongolo, B. (2017). The Economic Consequences of Family Policies: Lessons from a Century of Legislation in High-Income Countries. *Journal of Economic Perspectives*, 31(1), 205-230. American Economic Association.
- Rossel, C., Salvador, S., y Monteiro, L. (2014). *Protección social y género en Uruguay: Avances y desafíos. Uruguay el futuro en foco*. Cuadernos sobre Desarrollo Humano. PNUD Uruguay.
- Vairo, M. (2014). *Efectos de la extensión de la jornada escolar sobre la participación laboral femenina: Evidencia del programa de Escuelas de Tiempo Completo*. Presentado en las Jornadas Académicas de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, octubre 2014.
- Van Lancker, W., y Ghysels, J. (2011). *Who reaps the benefits? The social distribution of public childcare in Sweden and Flanders*. Working Papers 1106, Herman Deleeck Centre for Social Policy, University of Antwerp.

El género en el análisis macroeconómico

Alma Espino

Los objetivos de este capítulo consisten en reflexionar acerca de las vinculaciones entre la macroeconomía y las relaciones de género y sobre la forma en que puede incorporarse la perspectiva de género en la modelización macroeconómica y en el diseño, implementación y evaluación de políticas.

Con estos objetivos se reseñan algunas propuestas para evitar que las interpretaciones analíticas macro y de economía política sean *ciegas al género*. Se sugieren además algunos desarrollos empíricos que procuran estos objetivos.

Las políticas macroeconómicas y las desigualdades de género

¿Las políticas macroeconómicas pueden contribuir a disminuir o a aumentar las desigualdades de género? La economía feminista brinda una respuesta afirmativa a esta interrogante. En efecto, los estudios de género han mostrado que los efectos de las políticas macroeconómicas son sesgados desde una perspectiva de género. Pero, además, el avance de la investigación ha mostrado que las desigualdades de género tienen implicaciones para el funcionamiento macroeconómico.

Las economistas feministas cuestionan la supuesta *neutralidad de género* de las políticas macroeconómicas, señalando en cambio que estas son *ciegas al género*.

No neutralidad. “Las políticas macroeconómicas pueden producir y reproducir desigualdades porque afectan a hombres y a mujeres de manera diferente, dado que su posición en la sociedad es diferente”.⁷⁶

Ceguera de género. “Este término se aplica cuando no se reconoce que a los hombres/niños y a las mujeres/niñas se les adjudican roles y responsabilidades en contextos y antecedentes sociales, culturales, económicos y políticos específicos. Los proyectos, programas, políticas y actitudes que son ciegos al género no tienen en cuenta ni los roles ni las necesidades diferentes. Mantienen el statu quo y no ayudan a transformar la estructura desigual de las relaciones de género”.⁷⁷

Dado que hombres y mujeres no experimentan los mismos problemas y por tanto no requieren el mismo tipo de soluciones, el supuesto de la neutralidad y la ceguera de las políticas conllevan sesgos que pueden afectar negativamente a las mujeres y por tanto sostener o incluso ampliar las desigualdades de género.

76 Políticas públicas de género. Hacia un Plan Nacional de Igualdad de Oportunidades y Derechos. INMUJERES. http://archivo.mides.gub.uy/innovaportal/file/19679/1/7_pub_catalanas.pdf

77 Glosario de Igualdad de Género. ONU Mujeres. <https://unidaddegenerosgg.edomex.gob.mx/sites/sgg.edomex.gob.mx/files/files/glosario%20de%20g%C3%A9nero.pdf>

Estos sesgos surgen del desconocimiento de que el funcionamiento de la economía está influido por las relaciones de género y también influye sobre ellas. Las personas como agentes económicos actúan de acuerdo al contexto en el que viven (cultura, estrato socioeconómico, religión, costumbres, etc.) y a las oportunidades y restricciones que surgen de ese contexto, que también está determinado por las relaciones de género.

Las normas de género, formales e informales, derivadas de las leyes, la cultura, la religión, las costumbres y valores de cada sociedad otorgan derechos y obligaciones desiguales para hombres y mujeres, marido y esposa, tanto respecto a la producción económica como a la reproducción social. Por ejemplo, como hemos visto, las opciones de ingresar al mercado laboral o la decisión de cuántas horas destinarle al trabajo remunerado están muy determinadas por las responsabilidades domésticas y de cuidados, que son socialmente asignadas principalmente a las mujeres.

Otra fuente de sesgos que acarrear perjuicios a las mujeres radica en que el funcionamiento de las economías y las políticas económicas ignoran y/o aprovechan las actividades no remuneradas mayoritariamente realizadas por las mujeres en los hogares y la comunidad, que contribuyen a la producción y reproducción de la fuerza de trabajo. Su costo, en términos económicos, permanece invisible, no se mide y no se considera ni para elaborar políticas ni para prever sus impactos.

El desarrollo de los estudios sobre relaciones de género y macroeconomía en el marco de las políticas de ajuste estructural

El análisis macroeconómico desde una perspectiva de género se inicia alrededor de los años ochenta. En esos años, debido a las dificultades con las balanzas de pago de los países en desarrollo, los organismos financieros internacionales los condicionaron a implementar políticas de ajuste estructural y de estabilización macroeconómica.⁷⁸

Básicamente, dichas políticas incluían medidas de austeridad de corto plazo, dirigidas a mantener la demanda agregada bajo control, para bajar la inflación y disminuir el déficit fiscal y de cuenta corriente; y en políticas de largo plazo, orientadas a liberalizar el comercio, desregular y privatizar las economías para disminuir el gasto público y la intervención del Estado. El objetivo general de este conjunto de medidas era mejorar la capacidad de respuesta del sistema de mercado eliminando rigideces y restricciones estructurales e institucionales. Se pretendía lograr una distribución más eficiente de los recursos económicos, tasas más elevadas de crecimiento económico, un incremento más rápido del ingreso y, en consecuencia, una disminución de la pobreza (Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social [UNRISD], 2005).

Se esperaba que la aplicación de estas reformas económicas beneficiara a mujeres y hombres, y que el incremento en el acceso femenino al empleo, a los ingresos laborales y a la educación pudieran generar mayor igualdad de condiciones entre los sexos.

Sin embargo, el análisis de los impactos de estas políticas desde una perspectiva de género puso de manifiesto la relación entre actividades productivas y reproductivas, demostrando:

- la importancia adquirida por las actividades generadoras de ingresos de las mujeres;
- la intensificación del trabajo doméstico cuando el presupuesto familiar se reduce;
- las dificultades con las que se enfrentan las mujeres para acceder al mercado debido a sus responsabilidades familiares,
- y los efectos sobre el uso del tiempo de los recortes presupuestales y la privatización de los servicios sociales.⁷⁹

78 Sobre los programas de estabilización y ajuste macroeconómicos, puede ampliarse en <http://www.dice.hegoa.ehu.es/listar/mostrat/151>

79 En Marco (2001) se presenta una bibliografía comentada sobre varios temas, en particular sobre los cambios en las relaciones laborales y en las condiciones de trabajo surgidos a raíz de los programas de ajuste estructural

Los resultados de los estudios empíricos contribuyeron a mostrar que estas políticas no propiciaron un entorno favorable para mejorar las condiciones de bienestar de las mujeres ni para superar prejuicios o reducir brechas de género respecto a aptitudes básicas, oportunidades y acceso a recursos (UNRISD, 2005).

Se visualizó que los efectos de las políticas no son neutrales en términos de género. Es decir, hombres y mujeres son afectados por estas u otras políticas, pero de distinta manera, debido a los diferentes roles que desempeñan en la sociedad y la economía, a las desigualdades preexistentes en términos de capacidades y porque, en consecuencia, afrontan distintas limitaciones cuando responden a los cambios de políticas económicas.

Varios estudios de caso concluyeron que las políticas de ajuste han tenido efectos adversos sobre los hogares pobres y las mujeres y que, para enfrentarlos, el trabajo reproductivo de las mujeres se vio intensificado (Elson, 1993).

También permitieron advertir que la dirección causal entre la macroeconomía y las relaciones de género podía moverse en dos vías. Así, una línea de análisis, iniciada con el reconocimiento de los efectos no neutrales de las políticas macroeconómicas, evolucionó para centrarse en los efectos de retroalimentación que las relaciones de género tenían sobre la macroeconomía.

Género y macroeconomía: análisis de sus interacciones

Relacionar género y macroeconomía parte del supuesto de la existencia de interacciones entre el sistema económico y las relaciones de género. Es decir, los mercados incluyen y reciben la influencia de las normas de comportamiento social y de género y producen resultados que afectan la distribución de costos y beneficios entre clases sociales y entre hombres y mujeres.

La macroeconomía es la rama de la disciplina económica que analiza el comportamiento de una economía en términos de acciones y flujos agregados de dinero y bienes y servicios. El análisis macroeconómico se ocupa de la interacción entre mercados altamente agregados: mercado de activos, mercado de bienes y servicios, mercado de trabajo, sector externo y gobierno. Desde la perspectiva macroeconómica estos *agregados* parecen comportarse de manera independiente de las decisiones de los individuos.

Sin embargo, las personas tomamos decisiones en contextos económicos, sociales y culturales específicos: absorbemos las señales de ese entorno y actuamos en consecuencia, lo que a su vez contribuye a transformar ese entorno (Elson, 1998). Las relaciones de género tienen un papel importante en la división del trabajo, el ingreso, la riqueza y los insumos productivos. En particular, hombres y mujeres están localizados en sectores y actividades económicas diferentes, específicas de género, entre las que no se pueden desplazar hombres y mujeres con facilidad y en esa medida enfrentan incentivos y coacciones distintas.

y las transformaciones ocurridas como consecuencia de la internacionalización de los mercados y de su liberalización. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5892/1/S0110847_es.pdf

¿Cómo pueden observarse los efectos diferenciados de las políticas económicas sobre hombres y mujeres?

Cuando se cambia la distribución de los recursos con el objetivo de aumentar la productividad, suelen transferirse los costos del mercado a los hogares y en ellos a las mujeres, quienes deben amortiguar esos impactos con mayor trabajo no remunerado. Por ejemplo, las reducciones en los servicios sociales públicos obligan a las mujeres a aumentar su participación en las tareas reproductivas (cuidando a miembros enfermos de la familia que antes pudieron haber estado hospitalizados).

Pero la oferta del trabajo no remunerado de las mujeres no es infinitamente elástica. Los hogares no pueden compensar completamente la caída en el acceso a los bienes de mercado y a los servicios que proveen las necesidades básicas de la vida sin poner en peligro la salud de las propias mujeres y, en general, las bases de la reproducción social.

Por su parte, la mayor carga del trabajo reproductivo significa que las mujeres tienen menor capacidad de responder a los incentivos económicos, disminuye la redistribución de los recursos en algunos sectores y los objetivos de las políticas son menos efectivos.

Çağatay, Elson y Grown (1995) señalan que las reducciones de los gastos gubernamentales y del consumo privado, el aumento de los precios o la caída de los ingresos de los individuos y los hogares son estrategias que conducen a *ahorro forzoso*. Sin embargo, para quienes dejan de tener acceso a los bienes y servicios del mercado, el sector doméstico es el último refugio y el trabajo no remunerado puede sustituir al mercado. Estas estrategias de ahorro forzoso pueden llevar a la destrucción de las capacidades humanas, según el esfuerzo que los hogares o el sector doméstico puedan realizar para aumentar la magnitud e intensidad del trabajo no remunerado. La subordinación de las mujeres facilita la producción de ahorro forzoso a través de *trabajo doméstico forzoso*.

La interacción y doble vía de la relación género y agregados macroeconómicos pueden analizarse a partir de diferentes variables.

Los resultados obtenidos en los trabajos empíricos sobre el impacto de la igualdad de género en el crecimiento económico difieren según, por ejemplo, la medida de la igualdad (salarios o capacidades). A continuación, se comentan algunos resultados:

- Seguino (2000) analiza los determinantes del crecimiento económico para un conjunto de economías semiindustrializadas orientadas a la exportación en las cuales las mujeres representan la mayor parte del trabajo en el sector exportador. Encuentra que la desigualdad de género que contribuye a los salarios relativamente más bajos de las mujeres fue un estímulo para el crecimiento, a través del efecto sobre las exportaciones, durante 1975-1995. Parte del impacto de la desigualdad salarial de género en el crecimiento se transmite a través de su efecto positivo en la inversión como porcentaje del PIB.
- Klasen y Lamanna (2009), mediante el uso de regresiones a través de países y paneles, investigan en qué medida las brechas de género en la educación y el empleo (mediante el uso de brechas de género en la participación de la fuerza laboral) reducen el crecimiento económico (1960-2000). Encuentran que las brechas de género en la educación y el empleo reducen considerablemente el crecimiento económico.

- Se ha visto que las desigualdades de género en términos educativos, a partir de las brechas desfavorables a las mujeres en economías orientadas a exportaciones intensivas en mano de obra femenina, pueden ser un obstáculo para elevar la competitividad. Así, se encuentra una alta correlación entre la educación de las mujeres y las exportaciones (Seguino, 2000).
- Berik, Rodgers y Seguino (2009) examinan las conexiones entre la desigualdad entre grupos y los resultados macroeconómicos, considerando varios canales a través de los cuales el género, el crecimiento y el desarrollo interactúan. El estudio presta importancia a la igualdad tanto de oportunidades como de resultados y parte de la idea de que las desigualdades basadas en el género, la raza, el origen étnico y la clase socavan la capacidad de proporcionar y expandir las capacidades. El estudio explora cómo la macroeconomía actúa como una estructura de restricción para lograr la igualdad de género y, a su vez, cómo las relaciones de género en áreas como la educación y las brechas salariales pueden tener impactos a nivel macro. Además, subraya que la interacción entre la macroeconomía y las relaciones de género depende de la estructura de la economía, la naturaleza de la segregación laboral, la medida particular de la desigualdad de género y las relaciones internacionales de un país. Finalmente, esboza las políticas para promover la igualdad de género como un objetivo intrínseco y un paso hacia la mejora del bienestar.

Enfoques macroeconómicos y perspectiva de género

El abordaje de la relación entre políticas macroeconómicas y género ha sido y es uno de los grandes desafíos para el feminismo, en tanto resultan materias difíciles de relacionar en los modelos macroeconómicos tradicionales. Çağatay, Elson y Grown (1995) marcan tres afirmaciones que deberían actuar como puntos de partida para que los enfoques macroeconómicos tomen en cuenta el género:

1. Aunque las instituciones sociales no tengan, intrínsecamente, un contenido de género, sustentan y transmiten sesgos de género. Al ser instituciones construidas socialmente, los “mercados libres” también reflejan y refuerzan las desigualdades de género.
2. El costo de reproducción y mantenimiento de la fuerza de trabajo en una sociedad determinada sigue siendo invisible mientras la gama de la actividad económica no incluya el trabajo “reproductivo” no remunerado. Por tanto, el trabajo no remunerado necesita hacerse visible, y el significado económico de trabajo debe ser redefinido para incluir el trabajo reproductivo no remunerado.
3. Las relaciones de género desempeñan un papel importante en la división del trabajo, la distribución del trabajo, el ingreso, la riqueza y los insumos productivos, con importantes implicaciones macroeconómicas. Esto, también, implica que el comportamiento económico tiene contenido de género.

¿Cómo introducir la perspectiva de género en el análisis macroeconómico?

La incorporación de la perspectiva de género en los modelos macroeconómicos se ha procurado a partir de diferentes abordajes que se reseñan en Çağatay (2004). Estos han empleado la desagregación por sexo de algunas variables de interés relacionadas con los comportamientos de hombres y mujeres; han considerado los diferentes patrones de consumo según sexo; han introducido la dimensión de género en alguna variable macroeconómica, o han realizado una combinación de algunos de estos enfoques. Se comentan algunos ejemplos a continuación:

Desagregación por sexo: Se incorpora en un modelo macro una variable desagregada por sexo de manera de visualizar la interrelación entre las desigualdades de género y los resultados del modelo. El objetivo es destacar las implicaciones de la diferencia de comportamiento entre hombres y mujeres; se intenta mostrar que si los modelos ignoran las diferencias de comportamiento según género, las políticas no producirán los resultados deseados.

Diferencias en los patrones de consumo según sexo: estas diferencias no responden a causas naturales, propias de cada uno de los sexos, sino que surgen de un patrón de vida caracterizado por desigualdades de género persistentes. Estudios de caso encuentran que las mujeres tienen un comportamiento asociado a gastar más en los hijos/as y en las necesidades del hogar, mientras que el patrón de gastos de los hombres tiende a desviarse hacia los bienes relacionados con el ocio y bienes que son símbolos de estatus. De acuerdo a estos hallazgos, los gastos de las mujeres tenderían a fortalecer las capacidades que son directamente productivas, en tanto que los de los hombres tienden a canalizarse hacia usos “improductivos”. Si estos patrones de comportamiento efectivamente pudieran verificarse, sería posible establecer las implicaciones de largo plazo si se distribuye el ingreso hacia las mujeres. En la práctica, las políticas públicas han asumido estas diferencias de comportamiento, lo cual se hace visible en las políticas sociales orientadas a combatir la pobreza. Por ejemplo, las beneficiarias y administradoras de las transferencias monetarias condicionadas son en general las mujeres madres.⁸⁰

Introducción de la dimensión de género en ciertas variables macroeconómicas: Se parte del supuesto que la forma en que funcionan los mercados de trabajo, de crédito y de bienes se fundamenta en el grado de desigualdad de género existente. De igual modo, la toma de decisiones en el hogar o en los sectores público y privado depende de aspectos específicos de las relaciones de género. Se puede emplear la tasa de ahorro, que tiene una clara dimensión de género, ya que si se considera la importancia relativa de los bienes no monetarizados en la canasta salarial, la distribución del ingreso según género, la tesis

80 Sobre los impactos de las transferencias monetarias condicionadas en las desigualdades de género y el empoderamiento económico de las mujeres puede verse Dufflo, E. (2012), Women Empowerment and Economic Development, *Journal of Economic Literature*, 50(4), 1051-1079, <http://dx.doi.org/10.1257/jel.50.4.1051>; Rodríguez Enríquez, C. (2012), Políticas de atención a la pobreza y las desigualdades en América Latina: Una revisión crítica desde la economía feminista, pp. 390-437, en *La economía feminista desde América Latina: Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*. Santo Domingo: ONU Mujeres.

de la “buena madre” (patrones de consumo planteados más arriba), probablemente estas decisiones tendrán un impacto no solo en la composición de los gastos de consumo, sino también en la tasa global de ahorro.

La incorporación del sector de las actividades domésticas al circuito de la economía

¿Es posible considerar *lo doméstico* como uno de los sectores económicos considerados tradicionalmente? ¿Y si incluyéramos las relaciones interpersonales, la amistad y la reciprocidad como un circuito al lado del comercial y del de ciudadanía? La respuesta afirmativa a estas interrogantes está dada por la propuesta de la economista Diane Elson (1999) que se desarrolla a continuación.

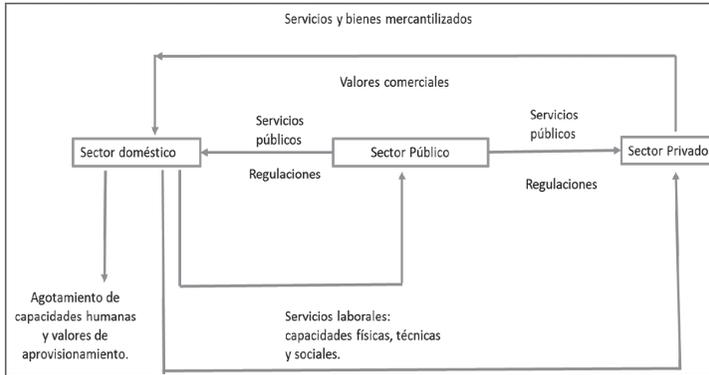
¿Cuáles son las actividades que conforman el sector doméstico? El trabajo no remunerado y no mercantilizado que llevan adelante las familias y las comunidades produce fuerza de trabajo y activos no tangibles, como sentido de comportamiento ético, un sentido de ciudadanía, un sentido de lo que es comunicar, todo lo cual permite la formación y el mantenimiento de normas sociales. La fuerza de trabajo se incorpora a los mercados laborales y porta los activos no tangibles que permiten el funcionamiento de los mercados y de la vida en sociedad⁸¹ (diagrama 1).

En el diagrama 1, siguiendo a Elson (1999), se incorpora al circuito económico y al funcionamiento de la economía el sector de las actividades domésticas. Así como las empresas y el Estado participan en la organización de la producción, los hogares también lo hacen, forman parte del circuito de la economía, haciendo posible el funcionamiento de los demás sectores.

La privatización y los recortes en el gasto público, que suponen aumentos en la eficiencia del uso de los recursos, pueden sin embargo transferir los costos de los sectores público y privado (representados en términos monetarios en las cuentas públicas y privadas) al sector doméstico. En este último los costos se pagan con trabajo no remunerado que no aparece en las cuentas de la economía. Si esa transferencia de costos es demasiado grande, conducirá a un exceso de trabajo, especialmente para las mujeres, con repercusiones potencialmente adversas para la calidad de los *servicios laborales* y para la provisión de medios necesarios para la vida. La destrucción de las energías humanas y los valores de aprovisionamiento de la vida también pueden ser provocados por un trabajo remunerado insuficiente, ya que el desempleo y la pobreza tienen un efecto corrosivo sobre los seres humanos y las relaciones sociales. El deterioro de la calidad de los servicios laborales y de los valores de reciprocidad y satisfacción de las necesidades a su vez genera costos para los sectores público y privado, desde el trabajo en equipo deficiente hasta la delincuencia.

81 Elson establece tres criterios: que se compartan motivaciones en su interior (aunque pueden ser heterogéneos); que cuenten con mecanismos de coordinación de sus actividades internas; que las condiciones de reproducción de las actividades que se realizan dentro de un mismo sector sean similares (para que puedan funcionar normalmente). Los sectores se conectan mediante circuitos (bienes, servicios, dinero y mano de obra fluyendo a través de los mercados). Por tanto, si se identifican tres sectores —el doméstico, lo privado y lo público— pueden identificarse tres circuitos: el mercado, el circuito de impuestos y beneficios y la red de comunicaciones.

Diagrama 1



Fuente: Elson (1999).

El planteo de Esquivel (2011) sobre la *economía del cuidado* que ha sido tratado en el capítulo XX instala al *cuidado* como un problema de política pública, y lo separa de algo propio de las mujeres y de los hogares. El énfasis de la economía del cuidado está puesto en la actividad de cuidado y no en el ámbito (el hogar) y se focaliza en cómo se distribuyen recursos (ingresos, activos intangibles, tiempo) considerando a un tiempo dimensiones materiales y financieras. Los cuidados basados en el trabajo no remunerado operan como una *transferencia* o subsidio para quien los recibe y un *subsidio* al Estado y al sector privado.

Crecimiento económico y desigualdades de género

La economía feminista propone dos consideraciones básicas para analizar la vinculación entre desigualdad de género y crecimiento económico. La primera tiene que ver con que las políticas y los fenómenos macroeconómicos se vinculan con las personas y los hogares por medio de instituciones —Estado, mercado y comunidad— que se asientan en un sistema de relaciones de género (Carrasco, 2001 y 2003; Elson, 1995a y 1999). La segunda se refiere a la relación existente entre la esfera del mercado y la del ámbito doméstico.⁸²

¿Cuáles son las consecuencias de las desigualdades de género?

Diversos análisis empíricos muestran que la desigualdad de género en términos educativos tiene un efecto negativo sobre el crecimiento ya que desacelera el crecimiento a largo plazo, mientras que encuentran una relación positiva entre la educación de las mujeres y el crecimiento.⁸³ Estos estudios parten de los supuestos de la teoría del capital

82 Según Picchio (2003), las “energías humanas” se usan como mercancías en el proceso de acumulación de capital y el trabajo doméstico reproduce estas energías como parte integrante de las personas. Externamente a los hogares estas energías se dirigen de la reproducción de las personas, a la producción de mercancías, e internamente a los hogares, la producción de mercancías es el medio y la reproducción el fin. En este sentido, la producción y reproducción forman parte del mismo proceso continuo.

83 Dollar, D. y Gatti, R. (1999), Gender inequality, income, and growth: are good times good for women? *Policy Research Report on Gender and Development*. Working Paper Series, 1. Washington, D.C., Banco Mundial; Klasen, S. (2002), Low schooling for girls, slower growth for all? Cross-country evidence on the effect of gender inequality in education on economic development. *World Bank Economic Review*, 16(3), Washington, D.C., Banco Mundial.

humano respecto a que la inversión educativa incide en el crecimiento económico debido a que la educación (formal) incrementa la productividad. Vásconez (2017) plantea que este enfoque es cuestionable debido a que la productividad no es observable y los ingresos, así como la demanda de empleo, contienen sesgos de género que no tienen que ver con la dotación educativa. Si bien los análisis muestran que la desigualdad educativa puede ser perjudicial para el crecimiento (se pierde un potencial de mano de obra calificada), no necesariamente revelan que si las mujeres invierten en educación (o alcanzan un mayor nivel educativo) tendrán mayores ingresos y accederán a trabajos de mayor productividad.

Otra vía de impacto de la desigualdad educativa respecto al crecimiento económico, analizada a través de estudios con datos transversales para varios países, está constituida por las externalidades que la educación de las mujeres genera a través de menores tasas de fecundidad, mortalidad infantil y educación de la generación futura;⁸⁴ la alta fecundidad también puede reducir la tasa de ahorro de largo plazo y la inversión en educación y salud.

La desigualdad de género en el empleo ha sido estimada a partir de las brechas salariales y el crecimiento y se han obtenido diferentes resultados:

- Las brechas en el empleo en presencia de salarios más bajos de las mujeres pueden reducir el crecimiento, porque se pierde la oportunidad de utilizar la mano de obra más barata como ventaja competitiva (Seguino, 2000). En este caso, la desigualdad salarial —y no la igualdad— es eficiente. Esto coincide con la evidencia de crecimiento de algunos países, entre ellos los latinoamericanos, que han experimentado períodos de crecimiento acompañados de desigualdad, reducción del salario real o desempleo (este es el caso, por ejemplo, de los países del área andina en los primeros años de la década de 2000). No obstante, no hay suficientes estudios empíricos que respalden esta argumentación.
- Blecker y Seguino (2002) encuentran que mayores salarios pueden estimular el consumo agregado (asumiendo una mayor propensión al consumo de las trabajadoras que de los capitalistas) y producir un estímulo en la demanda agregada. Estos salarios, no obstante, también pueden generar incrementos en los precios de las exportaciones, en cuyo caso la demanda exportable decrece. Además, los salarios elevados reducen las ganancias en el sector, lo que puede resultar en un descenso de la inversión. Este efecto de demanda negativo (en exportaciones e inversión) es potencialmente mayor que el estímulo en consumo, en especial si las exportaciones son elásticas al precio (como sucede con los productos básicos).
- Vásconez (2017) analiza la relación entre la feminización del mercado laboral —entendida como el incremento de la relación de participación laboral y las horas ofertadas de las mujeres en el mercado— y el crecimiento económico en cinco países de América Latina. En el trabajo se calculan funciones de oferta de trabajo y se incluyen las horas ofertadas, las tasas de feminización y los salarios estimados en funciones dinámicas de crecimiento económico. Las conclusiones apuntan a que la feminización laboral tiene una relación positiva con el crecimiento, no así el incremento de las horas ofertadas.

84 Puede verse: Cavalcanti y Tavares (2008).

Impactos de políticas macroeconómicas. El caso de la liberalización comercial

Expansión del comercio y empleo femenino con baja remuneración.

•En los países menos desarrollados, la liberalización comercial ha tendido a incrementar el empleo femenino en industrias intensivas en mano de obra, como electrónica, vestimenta y textil.

•Regímenes de *zonas francas* también conocidas como *zonas de procesamiento de exportaciones* (EPZ) o *maquila*, donde los estándares de salud y seguridad no siempre son respetados, los horarios de trabajo son extremadamente prolongados y no existe derecho a la sindicalización.

•Casi 35% de la fuerza laboral en la manufactura en América Latina está formada por mujeres.

•Se trata de industrias orientadas a la exportación (ensamblaje de componentes eléctricos, textiles, vestimenta y calzado).

•Pero:

-En el Cono Sur la desindustrialización ha reducido el empleo en industrias intensivas en mano de obra femenina.

-Las mujeres pierden su empleo en las industrias en decadencia y enfrentan dificultades para emplearse en las industrias manufactureras más intensivas en capital.

Feminización del empleo en el sector agrícola exportador no tradicional (flores y frutas y vegetales exóticos)

•Se han creado muchos trabajos *típicamente femeninos* en el sur en telecomunicaciones, procesamiento de datos y servicios financieros. En América Latina y el Caribe, el 70% de las mujeres económicamente activas se emplean en el área de servicios.

•Las mujeres suelen ser vistas como fuerza de trabajo relativamente más flexible: trabajos temporales, a tiempo parcial, sin contratos adecuados.

La subcontratación de trabajo a domicilio ha sido una estrategia típica de las empresas transnacionales.

El caso de la política fiscal

La perspectiva de género en la política fiscal procura beneficiar en términos de dinero público y servicios a mujeres y hombres, teniendo en cuenta las diferencias en sus roles y responsabilidades y las desigualdades entre ambos.

Los presupuestos públicos sensibles al género:

•Buscan que el diseño del presupuesto gubernamental atienda las necesidades e intereses de diferentes grupos de ciudadanos.

•Se basan en que las mujeres y los hombres utilizan los bienes públicos de maneras diferentes y tienen distintas prioridades respecto del gasto para estos bienes.

•No son presupuestos “aparte”.

•No pueden identificarse con programas para mujeres o para influir en la inequidad de género.

•Sus principales objetivos consisten en remover la discriminación y las desigualdades, promoviendo un uso más efectivo de los recursos públicos.

•Intentan reelaborar prioridades, lo que no implica incrementar el gasto público, sino reorientar los programas dentro de sectores.

•Buscan vitar falsas economías, demostrando que lo que parece eficiencia es realmente una transferencia de costos de la economía remunerada o de mercado a la no remunerada.

•Tienen por objetivo alentar que los gobiernos persigan retos de desarrollo más balanceados y sostenibles.

En síntesis

- El género se entiende cada vez más como una variable endógena que da forma a los procesos de mercado en términos de acceso y control sobre los recursos, la educación y los ingresos, y condiciona las opciones de las personas.
- Las relaciones de género tienen un papel importante en la división del trabajo, el ingreso, la riqueza y los insumos productivos.
- Las personas tomamos decisiones en contextos económicos específicos: absorbemos las señales de ese entorno y actuamos, lo que a su vez contribuye a transformarlo.
- Existe una conexión entre producción y reproducción que se devela a través de un análisis de las instituciones y de las relaciones sociales, entre ellas las de género.
- El análisis de género debería contribuir a entender cómo las relaciones de género imponen restricciones al comportamiento de los modelos macro y no solamente como método para evaluar resultados. Los efectos de las estrategias y medidas macro resultarán más favorables y acertados para las personas si se basan en una estimación lo más correcta posible de su situación y sus motivaciones, pero además las instituciones están impregnadas de relaciones de poder de género.
- Las políticas macroeconómicas, por lo general, tienen sesgos de género en sus efectos y las desigualdades de género tienen implicaciones macroeconómicas. Esto es, existe una causalidad explícita entre la desigualdad de género y los mercados y otras instituciones, pero también la inequidad de género es un resultado.
- Es central incorporar la modelización de la economía reproductiva. El trabajo, como variable agregada, no puede ser tratado como un factor de producción que no se produce. El trabajo es un factor “producido”, por lo tanto, requiere trabajo y bienes previos para existir. El costo de reproducción de la fuerza de trabajo no debe seguir siendo invisible en el funcionamiento de la economía. Esto nos brinda una oportunidad más de integrar la cuestión del género a la teoría macroeconómica.
- La equidad de género debe considerarse dentro de los objetivos clásicos de la política macroeconómica de bajar la inflación, lograr equilibrios externos, reducir el desempleo, promover el crecimiento económico.

El crecimiento económico es necesario, pero no suficiente para las transformaciones. Las desigualdades de género suponen una pérdida de recursos productivos para avanzar en el bienestar social. La economía feminista rechaza que el crecimiento económico resuelva automáticamente las desigualdades de género. Por tanto, las políticas deben estimular cambios culturales hacia actitudes equitativas en combinación con el crecimiento económico.

Para discutir

Discute las siguientes afirmaciones y argumente con base en las lecturas recomendadas:

- *La ausencia de la consideración de género en las políticas macroeconómicas se ubica en el marco más amplio de la falta de consideración de la dimensión humana en el análisis macroeconómico convencional del crecimiento económico, salvo en un nivel general y abstracto. Por ello, no debería sorprender que este no haya mostrado interés por el género (Kabeer, 2006).*
- *En respuesta a estas críticas, algunos autores han establecido una distinción entre la intención de las políticas y su impacto. O sea, si bien los análisis macroeconómicos serían neutrales en sí al género, las políticas habrían conducido a resultados predisuestos por las relaciones de género, en la medida en que se implementan en un mundo donde existe desigualdad en esa materia (Kabeer, 2006).*

Elson, D., y Çağatay, N. (2000, julio 1). The Social Content of Macroeconomic Policies World Development, 28(7),1347-1364. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X00000218>

Kabeer, N. (2006). *Lugar preponderante del género en la erradicación de la pobreza y las metas de desarrollo del milenio*. Primera edición, 2006. https://www.researchgate.net/profile/Naila_Kabeer2/publication/31773502_Lugar_preponderante_del_genero_en_la_erradicacion_de_la_pobreza_y_las_metas_de_desarrollo_del_milenio_N_Kabeer/links/00463525566faafead000000/Lugar-preponderante-del-genero-en-la-erradicacion-de-la-pobreza-y-las-metas-de-desarrollo-del-milenio-N-Kabeer.pdf

- *Para algunas autoras los estudios de carácter empírico que exploran las respuestas micro a los cambios macroeconómicos son necesariamente “parciales” en su análisis, puesto que examinan una sección de la población o sectores particulares de la economía. ¿Estas limitaciones podrían ser superadas por la incorporación de las variables relacionadas con el género a modelos de equilibrio general estimable (CGE)?*

Kabeer, N. (2006). *Lugar preponderante del género en la erradicación de la pobreza y las metas de desarrollo del milenio*. Primera edición, 2006.

Fontana, M., y Van der Meulen Rodgers, Y. (2005). Gender Dimensions in the Analysis of Macro Poverty Linkages. *Development Policy Review*, 23(3), 333-349. © Overseas Development Institute. Blackwell Publishing, Oxford. https://www.researchgate.net/publication/4747413_Gender_Dimensions_in_the_Analysis_of_Macro-Poverty_Linkages

- *Las preferencias de las mujeres y el altruismo femenino: ¿aleatoriedad o idiosincrasia?*

Kabeer, N. (2016). Gender equality, economic growth, and women’s agency: The “endless variety” and “monotonous similarity” of patriarchal constraints. *Feminist Economics*, 22(1), 295-321. <http://dx.doi.org/10.1080/13545701.2015.1090009>

https://www.researchgate.net/publication/4747413_Gender_Dimensions_in_the_Analysis_of_Macro-Poverty_Linkages

Duflo, E. (2012). Women Empowerment and Economic Development. *Journal of Economic Literature*, 50(4), 1051-1079. <https://economics.mit.edu/files/7417>

Bibliografía

- Banco Mundial. (2004a). *Hacia la integración de géneros en el desarrollo económico*. Banco Mundial-Alfaomega.
- Berik, G., Rodgers, Y., y Seguino, S. (2009). Feminist Economics of Inequality, Development, and Growth. *Feminist Economics*, 15(3), 1-33.
- Blecker, R., y Seguino, S. (2002). Macroeconomic effects of reducing gender wage inequality in an export-oriented semi industrialized economy. *Review of Development Economics*, 6(1). Wiley.
- Çağatay, N. (1999). *Incorporación de género en la macroeconomía*. Versión revisada de la ponencia preparada para la Reunión de Expertas del World Survey on the Role of Women in Development. Julio 1-3, Ginebra, Suiza.
- Çağatay, N. (2004). Incorporación de género en la macroeconomía. En *An Anthology: Local Human Development. Universidad de la Habana*. La Habana. Recuperado de <http://www.yorku.ca/ishd/CUBA.LIBRO.06/DEL/CAPITULO22.pdf>
- Çağatay, N., Elson, D., y Grown, C. (1995, noviembre). Introducción. *World Development*, 23(11), 1827-1836.
- Cavalcanti, T., y Tavares, J. (2008). *The Output Cost of Gender Discrimination: A Model Based Macroeconomic Estimate*. Meeting paper 684, Society for Economic Dynamics. https://www.researchgate.net/publication/46458012_The_Output_Cost_of_Gender_Discrimination_A_Model_Based_Macroeconomic_Estimate
- Eastin, J., y Prakash, A. (2013, enero). Economic development and gender equality: Is there a gender Kuznets Curve? *World Politics*, 65(1), 156-186. Trustees of Princeton University.
- Elson, D. (1993). Structural Adjustment with Gender Awareness: "Vulnerable Groups", "Gender Based Distorsions", and "Male Bias". En *Gender Analysis and Development Economics*. Working Paper, 2. Manchester: University of Manchester.
- Elson, D. (1995a). Gender awareness in modeling structural adjustment. *World Development*, 23(11). Amsterdam: Elsevier.
- Elson, D. (1995b). *Male Bias in the Development Process*. Nueva York: Manchester University Press.
- Elson, D. (1998). The Economic, the Political and the Domestic: Businesses, States and Households in the Organisation of Production. *New Political Economy*, 3(2).
- Elson, D. (1999). Labor markets as gendered institutions: Equality, efficiency and empowerment issues. *World Development*, 27(3). Amsterdam, Elsevier.
- Esquivel, V. (2011). *La economía del cuidado en América Latina: Poniendo a los cuidados en el centro de la agenda*. El Salvador: PNUD.
- Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social. (2005). Liberalización y desregulación: ¿La ruta hacia la igualdad de género? En *Igualdad de género: La lucha por la justicia en un mundo desigual*. Ginebra.
- Kabeer, N. (2003). *Gender Mainstreaming in Poverty Eradication and the Millenium Development Goals: A Handbook for Policy-makers and Other Stakeholders*. Commonwealth Secretariat, CIDA, IDRC. Recuperado de <https://www.idrc.ca/en/book/mainstreaming-poverty-eradication-and-millennium-development-goals-handbook-policy-makers-and>
- Kabeer, N. (2006). *Lugar preponderante del género en la erradicación de la pobreza y las metas de desarrollo del milenio*. Primera edición. https://www.researchgate.net/profile/Naila_Kabeer2/publication/31773502_Lugar_preponderante_del_genero_en_la_erradicacion_de_la_pobreza_y_las_metas_de_desarrollo_del_milenio_N_Kabeer/links/00463525566faafead000000/Lugar-preponderante-del-genero-en-la-erradicacion-de-la-pobreza-y-las-metas-de-desarrollo-del-milenio-N-Kabeer.pdf
- Klasen, S. (2006). *Pro-poor growth and gender inequality*. Discussion Paper, 151. Ibero-America Institute for Economic Research.
- Klasen, S., y Lamanna, F. (2009). The impact of gender inequality in education and employment on economic growth: New evidence for a panel of countries. *Feminist Economics*, 15(3). Taylor & Francis.

- Marco, F. (2001). *Economía y género: Bibliografía seleccionada*. Serie Mujer y Desarrollo 37. Unidad Mujer y Desarrollo. Santiago de Chile: CEPAL.
- Oficina de Planeamiento y Presupuesto. (2017). *Hacia una Estrategia Nacional de Desarrollo, Uruguay 2050*, I. Serie de divulgación. Dirección de Planificación Oficina de Planeamiento y Presupuesto Sistemas de género, igualdad y su impacto en el desarrollo de Uruguay al 2050. https://www.opp.gub.uy/sites/default/files/documentos/2018-05/Hacia_una_Estrategia_Nacional_de_Desarrollo_Uruguay_2050-Publicacion.pdf
- Picchio, A. (2003), Introduction 1. Macroeconomic Approach to an Extended Standard of Living. En A. Picchio (Ed.), *Unpaid Work and the Economy: A Gender Analysis of the Standards of Living*, Londres: Routledge.
- Seguino, S. (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis. *World Development*, 28(7). Amsterdam: Elsevier.
- Seguino, S. (2010). Gender, distribution, and balance of payments constrained growth in developing countries. *Review of Political Economy*, 22(3). Taylor & Francis.
- Vásconez, A. (2017, agosto). Mujeres, hombres y las economías latinoamericanas: Un análisis de dimensiones y políticas. *Revista de la CEPAL*, 122. Naciones Unidas.
- Walters, B. (1995). *Engendering Macroeconomics: A Reconsideration of Growth Theory*. University of Manchester, U. K.

Glosario

Análisis de clusters. También conocido como análisis de conglomerados. Técnica estadística multivariante cuya finalidad es dividir un conjunto de objetos en grupos de forma que los perfiles de los objetos o características en un mismo grupo sean muy similares. El objetivo fundamental de un análisis de conglomerados es realizar una partición de la muestra en grupos similares; el punto de partida es una matriz de similitudes o de distancias entre los sujetos, objetos o variables que queremos agrupar.

Capacidad de agencia. Para Amartya Sen, la capacidad de agencia consiste en la libertad efectiva para alcanzar aquello que se tienen razones para valorar. Para el autor, este concepto es central, en tanto el desarrollo debería ser medido por el grado en que diversas libertades humanas son promovidas y considera que la libre agencia es la mayor fuerza del desarrollo. Ve las libertades individuales y el desarrollo social necesariamente ligados.

Para Naila Kabeer, la agencia, los recursos y los funcionamientos están interrelacionados. La agencia representa el proceso a través del cual se toman y se ejecutan las decisiones de manera que desafíen las relaciones de poder; los recursos son los medios a través de los cuales se ejerce la agencia, la manera en que están disponibles y se distribuyen a través de las instituciones y relaciones en una sociedad dada, y los funcionamientos se refieren a la agencia ejercida y sus consecuencias. Las transformaciones institucionales requieren movimientos en varios frentes: de agencia individual a colectiva, de negociaciones privadas a acciones públicas, del sector informal al sector formal de lucha donde el poder es legítimamente ejercido.

De la Cruz, C. (2007). *Género, derechos humanos y desarrollo*. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. San Salvador. El Salvador <http://www.otrodesarrollo.com/desarrollohumano/delaCruzGeneroDesarrolloHumano.pdf>

Kabeer, N. (2006). Gender Equality and women's empowerment: A critical analysis of the third Millennium Development Goal. *Gender & Development*, Oxfam. https://www.academia.edu/11704707/From_gender_equality_and_women_s_empowerment_to_global_justice_reclaiming_a_transformative_agenda_for_gender_and_development

Capital humano. Elemento de la visión económica neoclásica del desarrollo económico. Refiere a la inversión en las capacidades productivas individuales de las personas y aparece como un factor determinante del crecimiento económico. El capital humano no solamente explicaría la evolución agregada en términos de desarrollo económico, sino también la situación individual de las personas.

Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of Political Economy*, 66, 281-302.

Schultz, T. (1961). Investment in human capital. *American Economic Review*, 51(1), 1-17.

Jacobsen, J. (1999). Human Capital Theory. En J. Peterson y M. Lewis, *The Elgar Companion to Feminist Economics*. Northampton: Edward Elgar.

Clasificación de tipos de hogares. Unipersonal: jefe o jefa solamente; pareja sin hijos: jefe/a + cónyuge; biparental: jefe/a + cónyuge + hijo(s) de ambos; reconstituido: jefe/a + cónyuge + hijo(s) del jefe o del cónyuge; monoparental: jefe/a + hijo(s); extendido y

extendido biparental: jefe/a + cónyuge + hijo(s) de ambos + otro pariente; extendido monoparental: jefe/a + hijo(s) + otro pariente; extendido reconstituido: jefe/a + cónyuge + hijo(s) del cónyuge o del jefe/a + otro pariente; otros extendidos: jefe/a + otro pariente; jefe/a + cónyuge + otro pariente; compuesto: cualquiera de los anteriores + otra persona no pariente.

Cabella, W., Fernández Soto, M., y Prieto, V. (2015). *Las transformaciones de los hogares uruguayos vistas a través de los censos de 1996 y 2011*. Fascículo 6. *Atlas sociodemográfico y de la desigualdad del Uruguay*. http://observatoriosocial.mides.gub.uy/Nuevo_Test/midesv2/adjContenidos/adjcont395.pdf

Contribución percibida y contribución efectiva. Nociones que refieren a la contribución que se realiza a la economía familiar, tanto por la forma en que la perciben las personas que están negociando como por el carácter objetivo de esta contribución. Las dificultades para diferenciar estas dos nociones entre las mujeres radican, según Sen, en que la idea de quién está realizando una contribución efectiva puede no estar clara. La contribución percibida de las personas tiene importancia para inclinar los resultados de una negociación a favor del sujeto que se percibe realizando las contribuciones.

Sen, A. (1990). Gender and Cooperative Conflicts. En I. Tinker (ed.), *Persistent Inequalities: Women and World Development*. Oxford: University Press. Versión en español disponible en M. Navarro y C. Stimpson (comps.) (2000), *Cambios sociales, económicos y culturales*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Desigualdad como soporte del crecimiento. Desde el enfoque poskeynesiano se plantea la posibilidad de que el crecimiento se haya orientado por ganancia, en cuyo caso los parámetros que estimulan la inversión y el crecimiento estarían más relacionados con el interés de invertir por una tasa alta de retorno (que puede venir por bajos salarios) que por un incentivo del consumo y la demanda. Es decir, un régimen de crecimiento orientado por ganancia depende de varios parámetros estructurales de la economía. Algunos autores poskeynesianos muestran por ejemplo que la alta dependencia de importaciones en una economía puede provocar que el crecimiento dependa de que el salario esté bajo, dado que un componente importante del costo de producción depende de circunstancias externas, y la única variable que se puede manejar para reducir el costo es el salario.

Muchos estudios que analizan el efecto de la desigualdad de género en el crecimiento parten de esta posición teórica y encuentran que la desigualdad salarial estimula la inversión y la productividad probablemente a través del impacto de la feminización de la fuerza de trabajo. No obstante, si esta desigualdad salarial se mantiene, el crecimiento puede no sostenerse debido a una reducción generalizada del consumo y la demanda en la economía en períodos posteriores (ver entrada de glosario referente al efecto demanda/ahorro de la feminización laboral).

Estadísticamente significativo. Enestadística, un resultado o efecto *estadísticamente significativo* cuando es improbable que se haya debido alazar. Una *diferencia estadísticamente significativa* solamente significa que hay evidencias estadísticas de que hay una diferencia; no significa que la diferencia sea grande, importante o radicalmente diferente.

El nivel de significación de una *prueba estadística* es un concepto estadístico asociado a la *verificación de una hipótesis*. En pocas palabras, se define como la probabilidad de tomar la

decisión de rechazar la hipótesis nula cuando esta es verdadera (decisión conocida como *error de tipo I*, o *falso positivo*). La decisión se toma a menudo utilizando el valor p (p -valor): si el valor p es inferior al nivel de significación, entonces la hipótesis nula es rechazada. Cuanto menor sea el valor p , más significativo será el resultado.

En otros términos, el nivel de significación de un *contraste de hipótesis* es una probabilidad α tal que la probabilidad de tomar la decisión de rechazar la hipótesis nula— cuando esta es verdadera— no es mayor que α .

Factores de producción. Diferentes recursos que una empresa o una persona utiliza para crear y producir bienes y servicios. Los factores clásicos son tres: la tierra, el trabajo y el capital; cada cual con sus respectivos ingresos: las rentas, los salarios y las ganancias.

Fallas de mercado. Un mercado con fallas da cuenta de una situación en la que la asignación de los recursos por el mercado no es eficiente. Las fallas de mercado suelen estar asociadas con *preferencias temporales inconsistentes*, *asimetrías de información*, *mercados no competitivos*, *problemas del agente-principal*, *externalidades* o *bienes públicos*. La existencia de fallas de mercado es habitualmente la razón por la que las organizaciones autorreguladas, los Estados y las instituciones supranacionales intervienen en un mercado particular.

Función de utilidad. Mide la *satisfacción* o *utilidad* que obtiene un consumidor cuando por medio del consumo disfruta de una cantidad de bienes. El concepto de utilidad es algo subjetivo que no se puede medir, es decir, debido a distintos factores que dependen de cada persona es difícil medir este concepto, sin embargo, es posible simular y llegar a hacernos una idea gracias a las funciones de utilidad. Obtener máximo beneficio o utilidad equilibrio entre la cantidad presupuestaria y el deseo de adquisición.

Información imperfecta. Situación caracterizada por falta de información en relación con variables y datos relevantes tales como precios, oferta, demanda y otros.

Normas sociales. El conjunto de reglas que deben seguir las personas de una comunidad, a las que se deben ajustar las conductas, tareas y actividades de los seres humanos.

Óptimo de Pareto. Toda situación en la que no es posible beneficiar a una persona sin perjudicar a otra.

Orden patriarcal. Orden social caracterizado por relaciones de poder de dominación/ subordinación entre los géneros.

Teoría de juegos. Estudio de las decisiones es un área de la *matemática aplicada* que utiliza *modelos* para estudiar interacciones en estructuras formalizadas de incentivos (los llamados *juegos*). La teoría de juegos se ha convertido en una herramienta sumamente importante para la teoría económica y ha contribuido a comprender más adecuadamente la conducta humana frente a la toma de decisiones. Sus investigadores estudian las *estrategias* óptimas, así como el comportamiento previsto y observado de individuos en juegos. Es una rama de la economía que estudia las decisiones en las que para que un individuo tenga éxito tiene que tener en cuenta las decisiones tomadas por el resto de los

agentes que intervienen en la situación. La teoría de juegos como estudio matemático no se ha utilizado exclusivamente en la economía, también en gestión, estrategia, psicología e incluso en biología.

Ventaja comparativa. Uno de los conceptos básicos que fundamentan la teoría del comercio internacional. Demuestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás, y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces y que por tanto producen con unos costes comparativamente más altos que el resto del mundo. Por extensión, puede aplicarse a individuos o empresas.

Esta publicación cuenta con el apoyo de la Comisión Sectorial de Enseñanza de la Universidad de la República. Forma parte de la serie Manuales de Aprendizaje, que tiene como objetivo mejorar las condiciones de aprendizaje de los estudiantes y, al mismo tiempo, propiciar la autoformación docente mediante la reflexión sobre sus prácticas y sobre el estado del arte en su disciplina. Secundariamente, esta publicación pretende colaborar en la constitución de tradiciones disciplinares y culturas educativas nacionales.

ISBN: 978-9974-0-1833-4



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



comisión sectorial
de enseñanza