

ANALISIS ECONOMICO PARA LA EQUIDAD: LOS APORTES DE LA ECONOMIA FEMINISTA

Corina Rodríguez Enríquez*

*Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas y
Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas*

Resumen. La aparición de un campo específico de estudio dentro de la Economía, que se denomina Economía Feminista, surge del encuentro entre desarrollos teóricos preocupados por la problemática de la equidad, que ven en la subordinación de las mujeres una manifestación específica de esta cuestión, por un lado, y el movimiento político que propugna un avance en la situación de las mujeres, por el otro. Economía y feminismo se encuentran para dar lugar al desarrollo de conceptos, marcos de análisis e investigación, que simultáneamente dota de mayor y mejor poder explicativo a la Economía, y de evidencias, herramientas y saberes al feminismo.

En este trabajo se presenta una introducción a la Economía Feminista, haciendo énfasis en los siguientes puntos: i) la crítica de la Economía Feminista a los principios básicos de la Economía Neoclásica; ii) la incorporación de la dimensión reproductiva al funcionamiento del sistema económico, mediante la ampliación de la representación del flujo circular de la renta; iii) las dimensiones específicas de discriminación de género en el mercado laboral, y sus implicancias económicas; iv) la incorporación de la dimensión de género en el análisis de la política económica.

Palabras clave: Género; Reproducción; Discriminación.

* Investigadora.

Contacto: crodriguezzenriquez@ciepp.org.ar

Abstract. The appearance of a specific field of study within Economics, called Feminist Economics, is the consequence of the crossroad between, theoretical developments focused on equity issues, mostly on women's subordination, on one side, and the political movement that seeks an advancement for women, on the other side. Economics and Feminism met to develop concepts, analytical and research frameworks, that together provides a greater explanatory power for Economics, as well as provides evidence, tools and knowledge to Feminism.

In this paper, I present an introduction to Feminist Economics, focusing in the following issues: i) the Feminist Economics critics to main principles of Neoclassical Economics; ii) the introduction of the reproductive dimension to the dynamics of the economic system, through broadening the circular flow of income; iii) the specific gender dimensions of discrimination in the labour market, and their economic consequences; iv) gender dimension of economic policy analysis.

Key words: Gender; Reproduction; Discrimination.

1. Introducción: Economía, Género, Feminismo

El primer concepto clave para acercarse a los contenidos básicos de la Economía Feminista es el de **género**. El mismo refiere a una construcción histórica y social que asocia un conjunto de roles y valores con uno y otro sexo, implicando cierta jerarquía entre ellos, determinando lo que la sociedad considera “femenino” y “masculino”, y ubicando a lo femenino de manera subordinada a lo masculino. Las **relaciones de género** pueden definirse en términos del juego entre prácticas históricas que se distinguen de acuerdo a lo femenino y lo masculino (teorías e ideologías, incluyendo creencias religiosas), prácticas institucionales (como el estado y el mercado), y condiciones materiales (la naturaleza y distribución de capacidades materiales a lo largo de líneas de género) (Bakker, 1994).

En el conjunto de los desarrollos teóricos, conceptuales y empíricos, que incorporan la variable de género como relevante para el análisis económico, se puede distinguir entre aquellos que hacen **economía con perspectiva de género**, y aquellos que hacen **economía feminista**.

El primer grupo se propone visibilizar las diferencias existentes entre varones y mujeres. Al hacerlo desde la noción de género, incluye la aceptación de que esas diferencias no derivan estrictamente de la racionalidad económica, sino que proceden de la construcción social y cultural de las relaciones de género.

El segundo grupo, esto es, la mirada feminista, pone en el centro la voluntad de transformación de las situaciones de inequidad de género. Por lo mismo, no sólo hace énfasis en la relevancia de las relaciones de género para entender la posición económica subordinada de las mujeres, sino que genera conocimiento para la transformación de esta situación.

El feminismo como movimiento de mujeres, y como una de las políticas de la “identidad”, es una lucha por desarmar la construcción social del género. Por lo mismo, es un proyecto emancipador, con una agenda emancipadora orientada a eliminar las desigualdades de género. El feminismo académico es parte de esta agenda política, y representa su extensión al campo de la Filosofía, las Ciencias Sociales, y también la Economía (Esquivel, 2010).

La economía feminista ha ido construyendo críticas y reflexiones en todos los campos temáticos de la economía, en los tres niveles de análisis (micro, meso y macro), y en relación con las distintas escuelas de pensamiento. En lo que sigue, se sintetizarán cuatro de los principales y más fundamentales aportes de la Economía Feminista. En la próxima sección, se repasa la crítica de la Economía Feminista al principio de la racionalidad y el homo economicus en la que se basa el abordaje neoclásico. En la sección 3, se presenta un marco de análisis que desde la Economía Feminista propone ampliar el tradicional flujo circular de la renta, para visibilizar sus dimensiones de género. En la cuarta sección, se reseña las implicancias de esta mirada para el estudio del trabajo y la dinámica de los mercados laborales. En la quinta y última sección, se presenta algunas implicancias de esta mirada para la reflexión en torno a las políticas macroeconómicas.

2. Más allá del hombre económico¹

El abordaje neoclásico, dominante en Economía, resulta restrictivo para entender y atender a los problemas que preocupan a la Economía Feminista. La crítica epistemológica y metodológica a la Economía Neoclásica es por tanto un paso imprescindible para la Economía Feminista.

Al desarrollarla, lo que se hace es denunciar el sesgo androcéntrico de esta mirada, que atribuye al hombre económico (*homo economicus*) características que considera universales para la especie humana, pero que sin embargo son propias de un ser humano varón, blanco, adulto, heterosexual, sano. El hombre económico no es negro, ni latino, ni inmigrante, ni niño, ni discapacitado, ni mayor, y por supuesto, no es mujer.

La racionalidad del **hombre económico** no se enfrenta con los condicionantes que impone vivir en un mundo racista, xenófobo, homofóbico y sexista. Cuando se reconoce y visibiliza la interrelación entre las relaciones de género y la dinámica económica, es inevitable condenar por irrealistas, restrictivos, superfluos y en el límite inocuos, los supuestos de la racionalidad del hombre económico sobre los que se construye todo el aparato neoclásico.

Esta **mirada androcéntrica**, que falla en incorporar las dimensiones de discriminación propias de las relaciones sociales (entre ellas las de género), que permean las relaciones económicas, brinda por tanto una representación irreal del mundo, y por lo tanto irrelevante para cualquier acción de política pública. O peor aún, lo que brinda es una representación equivocada del mundo, que lleva por tanto a sugerir acciones erróneas que pueden incluso profundizar los problemas que trata de resolver.

Por ello situamos a la Economía Feminista en el campo de la Economía Heterodoxa. Porque cuando se abordan los problemas de inequidad de género, con los supuestos ortodoxos, no se consigue explicar los fenómenos, sino que por el contrario, lo que se hace es justificar la desigualdad existente, como consecuencia de las características y supuestas racionalidades de las mujeres.

Un ejemplo contundente de esto, es el desarrollo de la **Nueva Economía del Hogar** (*New Home Economics*²). Desde esta perspectiva se considera que el hogar decide como una unidad armoniosa, la participación de sus miembros en el mercado laboral, y por ende la correspondiente distribución del trabajo no remunerado al interior de los hogares (el trabajo doméstico y de cuidado de las personas que habitan en el hogar). Más aún, el hogar decide buscando maximizar la utilidad conjunta de los miembros del hogar, representada por una función de preferencia que es idéntica a la del jefe altruista. La división tradicional por género del trabajo dentro y fuera del hogar, se considera desde esta mirada, una respuesta económica racional del hogar a la valoración que

¹ Este título homenajea en algún sentido un trabajo fundante de la Economía Feminista: Ferber y Nelson (1993) y su actualización, Ferber y Nelson (2003).

² Becker (1973, 1974a, 1974b).

el mercado hace del tiempo de trabajo de cada uno de sus miembros, lo que a su vez se considera que está reflejando la productividad de los individuos en el mercado³.

Por lo menos tres son las críticas que la Economía Feminista realiza a esta explicación. En primer lugar, el propio punto de partida, que no debería ser la especificación de un problema formal de maximización, sino un conjunto de preguntas sobre quién obtiene qué y quién hace qué; cómo se toman decisiones al interior de los hogares acerca de empleos, compras y tareas del hogar; cómo se atienden las necesidades de los miembros dependientes; y cómo las leyes y el contexto social influyen en esas decisiones (Nelson, 1996).

En segundo lugar, el supuesto de que los hogares son unidades armónicas, en lugar de espacios de conflicto y negociación. Sen (1990) expone esta crítica cuando elabora el concepto de **conflictos cooperativos**, explicando que los miembros del hogar enfrentan dos problemas diferentes de manera simultánea, uno relativo a la cooperación (suma de disponibilidades totales) y otro relativo al conflicto (la división de las disponibilidades totales entre los miembros del hogar). En este marco, la toma de decisiones y el reparto de recursos, tiempo y trabajo entre los miembros del hogar, se ve afectados por racionalidades económicas, pero también por pautas culturales, relaciones de poder y concepciones subjetivas sobre lo que se necesita y lo que se contribuye.

Más que la contribución real, es la percepción acerca de las contribuciones (y de allí la legitimidad en reclamar el goce de los beneficios de la cooperación) la que define la posición de cada persona en el proceso de negociación Sen (1990). En tanto la contribución monetaria al hogar es ponderada socialmente como más importante que las contribuciones no pagas del trabajo doméstico, las mujeres (y todas las personas económicamente dependientes) se encuentran en una situación de desventaja que se refleja en la distribución y control sobre los recursos en el hogar.

En tercer lugar, la aceptación de que el salario representa la productividad marginal de las personas, también implica desconocer los mecanismos de discriminación que operan en el mercado laboral. Por caso, el condicionamiento que la división sexual del trabajo, que atribuye principalmente a las mujeres las responsabilidades domésticas, impone a la aceptación de salario por debajo de su productividad. O bien la discriminación estadística que opera para el conjunto de las mujeres, independientemente de los casos particulares en los que el peso de las responsabilidades domésticas no operan (por ejemplo, porque no se tiene ni se piensa tener hijos).

En definitiva, la crítica epistemológica y metodológica de la Economía Feminista a los supuestos en torno a las características del *homo economicus* y su forma de actuar,

³ Esto significa, por ejemplo, que si los hombres y las mujeres jóvenes comienzan siendo igualmente productivos en ambas esferas de la producción, la discriminación de género en el mercado laboral (que reduce el salario de las mujeres por debajo de su productividad de mercado) implicará que las mujeres se responsabilicen por una mayor cuota del trabajo doméstico y los hombres por una mayor cuota de trabajo remunerado en el mercado (Gardiner, 1997).

incorporan dimensiones no contempladas por la visión ortodoxa de la Economía, que incluyen las percepciones subjetivas de los sujetos en la determinación de sus preferencias, las pautas culturales y las condiciones materiales que limitan o amplían su poder de negociación y de tomar decisiones económicas autónomas e informadas, la relevancia de las responsabilidades domésticas y las tareas de cuidado, en las decisiones individuales y privadas sobre el trabajo y el acceso a recursos económicos, que tienen también una implicancia sistémica, como se verá en la próxima sección.

3. Completando el flujo circular de la renta

Para comprender la manera en que las relaciones de género atraviesan el funcionamiento del sistema económico, se puede recurrir a la conceptualización de la economía convencional, y ampliarla para incorporar las dimensiones ausentes. Esto es lo que hace Picchio (2001, 2005), preocupada en definir y situar el proceso de reproducción social de la población en la dinámica del sistema económico.

Esta preocupación se vincula con uno de los elementos básicos de la argumentación feminista, que es la necesidad de visibilizar las dimensiones de género que se manifiestan en la **relación entre producción y reproducción**, cuya estructuración perpetúa la subordinación económica de las mujeres, limitando su autonomía.

Según Picchio (2005), la tensión entre producir mercancías y reproducir personas, está fundada en la naturaleza del mercado laboral, que constituye una forma histórica particular de intercambio de trabajo y medios de subsistencia, central en la organización capitalista⁴. El punto clave aquí es que para que la dotación necesaria de factor trabajo se encuentre disponible, es necesaria otra dotación de trabajo, de reproducción social de las personas, que no es tenido en cuenta en el análisis económico convencional.

El señalamiento principal de la Economía Feminista en este respecto es que la **división sexual del trabajo**, que comprende la distribución del trabajo productivo y reproductivo entre los hogares, el mercado y el Estado, por un lado, y entre varones y mujeres, por el otro, implica una subordinación económica de las mujeres que se expresa en una menor participación en el trabajo remunerado (y mayor en el no remunerado), una peor participación en el mercado laboral (en términos de remuneración y condiciones de trabajo), un menor acceso a recursos económicos y como consecuencia de todo lo anterior, un menor grado de autonomía económica⁵.

⁴ Siguiendo la tradición de la teoría social de la economía política clásica, Picchio (1992) entiende por subsistencia un estado de niveles de vida sostenibles. En el caso del trabajo remunerado, el indicador utilizado para identificar esa condición ha sido un conjunto de mercancías convencionalmente consideradas necesarias para la reproducción del trabajador y de la "especie" de población trabajadora.

⁵ En efecto, la evidencia provista por las encuestas de uso del tiempo da cuenta que: "i) la cantidad de trabajo de reproducción social no remunerado (doméstico y de cuidados a otros) es superior al total del trabajo remunerado de hombres y mujeres, y ii) la distribución por género del trabajo (pagado y no pagado) presenta disparidades muy marcadas, comunes a

Para captar el carácter social del trabajo de reproducción de las personas, es importante aprehender la vinculación histórica entre los procesos de producción y reproducción. En el sistema capitalista se ha producido una separación entre ambos, fomentando ámbitos, creando instituciones, organizaciones sociales, normas y hasta culturas separadas, que distinguen el trabajo remunerado del trabajo de reproducción no remunerado. Esta separación favoreció el ocultamiento de la vinculación entre los diferentes tipos de trabajo y los distintos procesos (Picchio, 1992, 1999).

Para tener éxito en la modificación del enfoque analítico y centrarlo sobre el proceso de reproducción social, Picchio (2005) considera que es necesario “ubicar el proceso de reproducción social de la población trabajadora en relación al proceso de producción de recursos, un tema central en el análisis dinámico de los economistas clásicos” (Picchio, 2005, p. 23).

Para ello, Picchio (2001) propone ampliar el **tradicional esquema del flujo circular de la renta**, incorporando un espacio económico que podría denominarse de reproducción⁶ en el que se distinguen tres funciones económicas desarrolladas en el ámbito privado de los hogares. Estas funciones, cuya ubicación en el flujo circular de la renta ampliado puede verse en el Gráfico 1, son las siguientes:

- i) ampliación o extensión de la renta monetaria (el salario real) en forma de nivel de vida ampliado (el consumo real), es decir: comida cocinada, ropa limpia, etc.; es decir, se incluyen las mercancías adquiridas con el salario monetario y también la transformación de estos bienes y servicios en consumo real, mediante la intermediación del trabajo de reproducción social no remunerado;
- ii) expansión del nivel de vida ampliado (consumo) en forma de una condición de bienestar efectiva⁷; consiste en el disfrute de niveles específicos, convencionalmente adecuados, de educación, salud y vida social, que es posible gracias a la mediación del trabajo de cuidado no remunerado (en la forma, por ejemplo, de velar por la asistencia educativa de los niños y niñas, de su control de salud, etc.);
- iii) reducción o selección de los segmentos de población y de las capacidades individuales, para ser usadas como factor en el proceso de producción de mercancías y servicios en la economía de mercado; en este caso, el trabajo no remunerado desarrollado en el ámbito doméstico sirve de apoyo para la

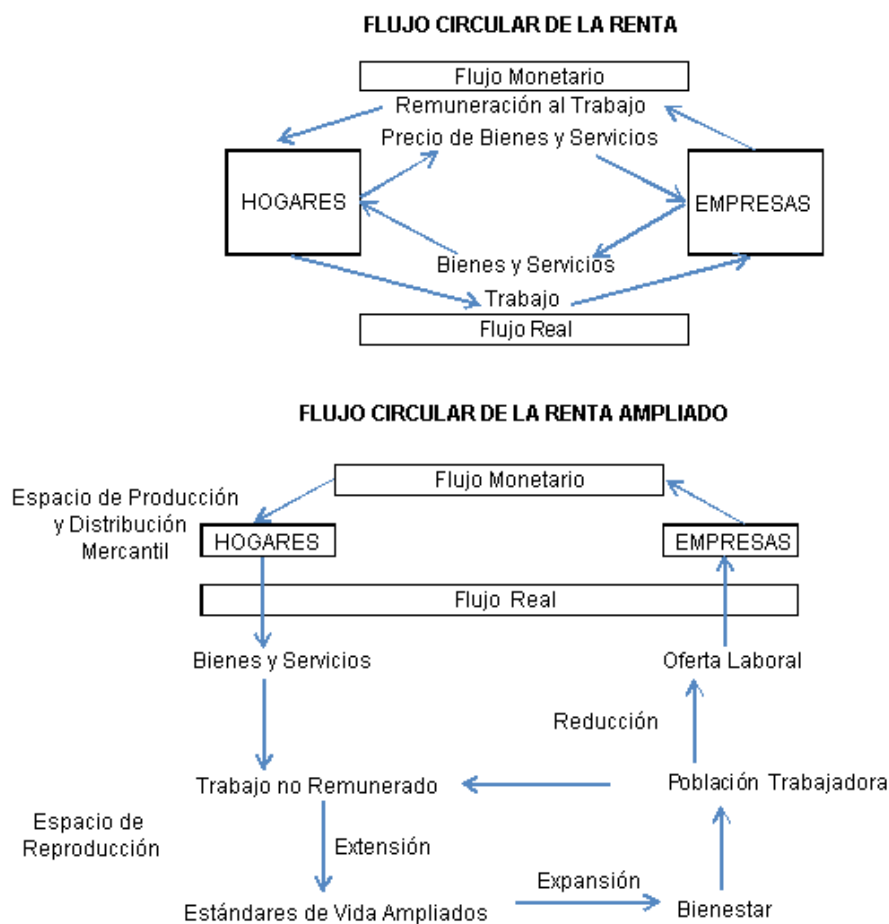
todos los países” (Picchio, 2005, p. 25). Para una aproximación a la distribución del tiempo de varones y mujeres en Argentina, ver Esquivel (2009).

⁶ Picchio (2001) lo denomina espacio de desarrollo humano, pero este término puede confundirse con la noción divulgada en torno al Índice de Desarrollo Humano que estima anualmente el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), o con el concepto de capital, que se refiere, en cambio a un uso instrumental de las personas como elementos de producción que es preciso actualizar y valorizar para aumentar su productividad.

⁷ Picchio (2005) entiende el bienestar según el enfoque de Sen (1985) y Nussbaum (2000), como un conjunto de capacidades humanas y de funcionamientos efectivos en la esfera social.

selección, realizada en el mercado laboral, de las personas y las capacidades personales efectivamente utilizadas en los procesos productivos, facilitando, material y psicológicamente, los procesos de adaptación a los mismos y/o absorbiendo las tensiones que generan.

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia en base a Picchio (2001)

El flujo circular de la renta ampliado (Gráfico 1), permite hacer visible la masa de trabajo de reproducción no remunerado y relacionarla con los agentes económicos y con el sistema de producción, así como con el bienestar efectivo de las personas⁸.

¿Cómo se interpreta este diagrama? En la parte superior, se reproduce el tradicional flujo circular de la renta, que discrimina el flujo monetario y real de producción y distribución en la esfera mercantil. Como se observa, esta visión no contempla lo que sucede al interior de los hogares, que incluye tanto la transformación de los bienes y servicios en bienestar efectivo que permita a las personas reproducirse, como la administración de la fuerza de trabajo que determina aquella disponible para el mercado.

Esto es lo que se adiciona en la parte inferior del diagrama, en la cual a la esfera del intercambio mercantil, se le agrega la de la reproducción. Lo primero que puede verse allí es la inclusión del trabajo no remunerado. Este abarca todas las actividades que realizan los hogares y que garantizan la reproducción de sus miembros. Esto incluye el trabajo específico de cuidado (de personas dependientes –niños, niñas, personas mayores y enfermas–, pero también de personas con capacidad para cuidarse por sí solas – por ejemplo, esposos), así como el trabajo doméstico (de mantenimiento del hogar – limpieza, administración del hogar, reparación de instalaciones, etc.).

Una vez que los hogares han adquirido en el espacio de intercambio mercantil los bienes y servicios que requieren para satisfacer sus necesidades y deseos, es necesario transformarlos en consumo efectivo. Por ello, cuando a los bienes y servicios se le adiciona el trabajo no remunerado, se consigue la extensión de este consumo a estándares de vida ampliados.

Es también mediante el trabajo no remunerado de cuidado, que las personas transforman esos estándares de vida en bienestar, mediante actividades relacionadas con el cuidado de la salud, la educación, el esparcimiento, etc. El reconocimiento de las necesidades, capacidades y aspiraciones es justamente lo que caracteriza lo que en este marco se define como “el proceso de expansión de la renta, designado como bienestar” (Picchio, 2001, p. 15).

A diferencia del caso del flujo circular tradicional, en el ampliado, los hogares no se consideran instituciones armónicas. Por el contrario, la inclusión del trabajo no remunerado en el análisis complejiza a los hogares que ahora deben explícitamente negociar en su interior y decidir la división de trabajo entre sus miembros⁹. Este es el proceso por el cual sólo una porción de la fuerza de trabajo disponible se ofrece

⁸ Vale destacar que en este marco de análisis se excluye el espacio de las políticas públicas, que intervienen tanto en la regulación de la producción y el fondo de salario, como en la expansión del bienestar de las personas. Asimismo, y dado que el objetivo es situar el proceso de reproducción en relación con el de producción, y no hacer un análisis complejo del funcionamiento del sistema económico, se excluyen las vinculaciones con el sector externo.

⁹ La idea de hogares como unidades no armónicas retoma lo comentado anteriormente respecto a los conflictos cooperativos de Sen (1990).

en el mercado. Así, los hogares hacen posible la reducción de la oferta de trabajo necesaria en el mercado, mediante la relación entre sus propias demandas de trabajo no remunerado y las condiciones imperantes en el mercado laboral. Dicho de otra manera, la oferta de trabajo remunerado se regula gracias a la negociación al interior de los hogares destinada a distribuir el trabajo no remunerado para la reproducción.

Picchio (1999) sostiene que el trabajo doméstico influye sobre la cantidad y calidad del trabajo remunerado. Su influencia con la calidad de este trabajo está relacionada con los valores, habilidades y capacidad de agencia que se transmiten en la educación al interior de los hogares, y con los cuidados que se realizan en el ámbito hogareño. El trabajo no remunerado también influye sobre la cantidad de horas de trabajo remunerado disponible, ya que lo libera de las responsabilidades de cuidado.

En el Gráfico 1, este proceso se evidencia en el hecho de que no toda la población trabajadora forma parte de la oferta laboral. O para ponerlo en términos más estrictos, no toda la dotación de trabajo de que disponen las personas, se ofrece efectivamente en el mercado. Eso sucede porque hay personas que permanecen completamente excluidas, porque se concentran en las actividades de cuidado y domésticas a tiempo completo, o porque desarrollan estrategias de combinación de tiempo parcial de trabajo para el mercado con sus jornadas cotidianas de trabajo no remunerado¹⁰.

El proceso de distribución de trabajo al interior de los hogares define la división sexual del trabajo, que está determinada tanto por pautas, como por racionalidades económicas. La existencia de discriminación en el mercado laboral se potencia entonces con la división tradicional de responsabilidades domésticas y de cuidado para dar cuenta de la persistencia de una división sexual del trabajo que concentra mayormente en las mujeres la responsabilidad de la reproducción de las personas.

La presión sobre el trabajo no remunerado que realizan mayoritariamente las mujeres al interior de los hogares, es permanente, ya que a éste le corresponde cubrir el desfase entre los ingresos disponibles y las normas sociales de consumo y, en particular, entre las condiciones del trabajo remunerado y las condiciones de vida. La ampliación del ingreso por medio del trabajo no remunerado es un proceso real que sirve para reducir la discrepancia entre los recursos distribuidos y los efectivos consumos familiares (Picchio, 2001).

Por otro lado, el trabajo no remunerado tampoco es infinitamente elástico. Su capacidad para arbitrar entre el mercado laboral y las condiciones de vida se reduce, cuando aparecen nuevas oportunidades para algunos segmentos de la fuerza de trabajo (incluidas las mujeres). El problema de las tensiones crecientes entre las condiciones del proceso de reproducción social y las condiciones de producción de mercancías, no puede resolverse potenciando simbólicamente las capacidades de las mujeres, sin entrar a debatir las contradicciones internas del sistema en relación con la formación de capital social, las normas de convivencia y la adecuación de la remuneración del trabajo.

¹⁰ Por supuesto, y de manera creciente, también hay personas que combinan jornadas de trabajo a tiempo completo para el mercado, con sus jornadas de trabajo no remunerado.

Cuando se integra de esta forma el trabajo de cuidado no remunerado en el análisis de las relaciones capitalistas de producción, se puede comprender que existe una transferencia desde el ámbito doméstico, hacia la acumulación de capital. Brevemente podría decirse, que el trabajo de cuidado no remunerado que se realiza al interior de los hogares (y que realizan mayoritariamente las mujeres), constituye un subsidio a la tasa de ganancia y la acumulación del capital.

Picchio (1999) formaliza esta relación, incorporando el trabajo no remunerado dentro de los agregados macroeconómicos, desde un enfoque clásico. Así establece que la producción de mercancías no sólo incorpora trabajo de producción remunerado, sino también trabajo de reproducción no remunerado (que se encuentra incorporado en la fuerza de trabajo remunerada).

En este marco existe una relación evidente entre trabajo no remunerado y salario. Por un lado, puede argumentarse que parte del salario es transferido a quienes realizan trabajo no remunerado al interior del hogar, aunque esta transferencia se encuentra indeterminada en la medida que no se conoce cómo opera la distribución intra-hogar de recursos.

Por otro lado, la relación entre trabajo no remunerado y salario también queda determinada por la existencia de cierto grado de sustitución entre trabajo doméstico y mercancías salariales, y porque los niveles de vida no dependen exclusivamente de las mercancías sino también de bienes y servicios no mercantiles.

Asimismo, en la medida que la remuneración al trabajo está inversamente relacionada con los beneficios del capital, la parte de dicha remuneración que corresponda a las transferencias intra-hogar de recursos, también dependerá del grado de explotación del capital sobre el trabajo¹¹. Si se considera, dada la evidencia histórica, que es más probable que el beneficio imponga a la remuneración al trabajo como un residuo, entonces se comprende la dureza del trabajo no remunerado, doméstico y de cuidado. La reproducción se encuentra atrapada entre una remuneración dada y las necesidades y carencias que debe atender.

Este es a la vez un problema de relaciones de poder de clase y de género, toda vez que la relación inversa entre salarios y beneficio se convierte en una relación directa entre trabajo doméstico y de cuidado no remunerado, y beneficio (Picchio, 1999, p. 220).

La discrepancia entre la carga del trabajo de cuidado, su elevada productividad social y la pobreza de los recursos que en la distribución se asignan a la reproducción de la población trabajadora en general, revela hasta qué punto es social y no objetiva la relación entre este trabajo y la distribución de la renta. Por lo mismo, la visibilidad del trabajo doméstico como reivindicación política no sólo se propone hacer explícita la relación entre trabajo de reproducción y producto social, sino también abrir un debate

¹¹ O lo que es lo mismo, de la participación de la masa salarial y de los beneficios en el producto.

sobre las normas de la distribución, los modos de producción y la calidad de la relación entre producción y reproducción.

4. Explicitando la discriminación en el mundo laboral

La diferencia en la experiencia de varones y mujeres en el mercado laboral ha sido explorada abundante y prematuramente desde la Economía Feminista y los estudios económicos de género. De hecho, el entendimiento de los determinantes de las brechas salariales entre varones y mujeres, fue uno de los primeros temas en los que se avanzó desde esta perspectiva.

La producción de conocimiento en este campo temático demuestra que existe una manifestación específica de la inequidad de género en el mercado laboral, que está determinada por el condicionante que ejercen las responsabilidades domésticas sobre la inserción femenina, pero también por dinámicas de discriminación y lógicas económicas propias del mercado laboral.

La primera de las manifestaciones de la inequidad de género en el mundo del trabajo remunerado, se vincula con el **nivel de participación**. La proporción de mujeres que se incorporan a la fuerza laboral es menor que la proporción de varones. Esta brecha de participación ha ido disminuyendo con el transcurso del tiempo, debido al progresivo incremento en la tasa de actividad de las mujeres. Sin embargo persiste, y lo hace de manera estratificada. La tasa de actividad de las mujeres con más alto nivel educativo o pertenecientes a hogares de mayor nivel socio-económico, ha crecido relativamente más que la de las mujeres menos educadas y con menos recursos económicos. Además, la participación en el mercado laboral del primer grupo resulta mucho más estable que la del segundo.

La creciente participación de las mujeres en el mercado laboral, no ha conseguido sin embargo revertir las principales manifestaciones de inequidad laboral de género. Esta se manifiesta, por un lado en el mayor nivel relativo de **subutilización de la fuerza de trabajo femenina**. Las tasas específicas de desocupación y subocupación son más elevadas para las mujeres que para los varones. Asimismo, perduran en los mercados laborales dinámicas de **segregación tanto vertical como horizontal**. Esta última se manifiesta en la sobre-representación de las mujeres en determinadas ocupaciones, generalmente identificadas como empleos de mujeres. La tipificación de las ocupaciones como “femeninas” suele reflejarse en la alta participación de las mujeres en el sector terciario de servicios, fundamentalmente en actividades que en cierto sentido reproducen las tareas reproductivas (en el área de educación, en servicios de salud, en servicios personales y en el empleo doméstico).

Asimismo, se sigue verificando la mayor dificultad que presentan las mujeres para prosperar en sus carreras laborales, en relación con los hombres. Así sigue persistiendo el fenómeno conocido como “techo de cristal” (*glass ceiling*), para aludir a las barreras invisibles que impiden a las mujeres ascender en las escaleras laborales jerárquicas. El indicador más evidente de esta situación es la sub-representación de las mujeres

en las posiciones ejecutivas, lo que puede interpretarse además, como una inequidad en el retorno a su inversión en educación y capacitación¹².

Análogamente a esta situación, que de alguna manera describe la experiencia en el extremo superior de la estructura jerárquica, algunas autoras hablan del “piso pegajoso” (*sticky floor*), para describir la situación de las mujeres en el extremo inferior, en los trabajos de baja remuneración y menores perspectivas de movilidad, cuyas mayores dificultades se asocian con la carencia de servicios de cuidado accesibles y la falta de oportunidades de capacitación en el trabajo.

Otra manifestación de la segregación en el mercado laboral se verifica en la sobre-representación femenina en **trabajos a tiempo parcial**. Muchas mujeres aceptan esta opción de empleo ante las dificultades para encontrar una mejor. Otras mujeres lo admiten como una “opción”, ante la fuerte restricción de las obligaciones domésticas para ocuparse en puestos a tiempo completo. Las ocupaciones a tiempo parcial, suelen ser más precarias y desarrollarse en peores condiciones, no cuentan con cobertura de la seguridad social y tienen prácticamente nulas perspectivas de carrera. Estas ocupaciones suelen ser parte del denominado empleo informal, que a su vez, por sus propias características reproduce un circuito que aleja a las mujeres de los canales formales de información, capacitación y empleo, y reproduce sus dificultades de conformar una carrera profesional-laboral.

La segregación ocupacional también se verifica en la sobre-representación femenina en distintas manifestaciones de **vulnerabilidad y precariedad laboral**. Si bien la precarización en sus distintas formas es un proceso que atraviesa los géneros y se asocia más claramente con los niveles de ingreso, la calificación ocupacional y el nivel educativo de los trabajadores, se observa un marcado componente femenino en estas expresiones: empleos no asalariados, con inestabilidad temporal, sin cobertura de seguridad social ni de normas legales, con baja productividad e ingresos, pobres condiciones y medio ambiente de trabajo.

En este sentido, una de las modalidades históricas de inserción femenina en el mercado laboral ha sido el **servicio doméstico**. Este contiene los rasgos más significativos de la precariedad: muy escasa cobertura de seguridad social; ausencia de marcos normativos y de negociación; unión de lugar de trabajo y vivienda en caso de las trabajadoras residentes, lo que propicia relaciones laborales que se aproximan a la servidumbre (Arriagada, 1997); inestabilidad temporal; bajas remuneraciones, muchas veces efectivizadas en especie.

¹² Entre las barreras que constituyen el techo de cristal pueden señalarse: los estereotipos y los prejuicios acerca de las mujeres por parte de la sociedad, la exclusión de las mujeres de las redes de comunicación informales, la carencia de oportunidades para ganar experiencia en el gerenciamiento de líneas de trabajo, las culturas empresariales hostiles, la falta de conciencia de las políticas empresariales que tradicionalmente vinculan a las mujeres con el trabajo de cuidado de familiares dependientes, el compromiso con las responsabilidades familiares, la falta de iniciativa personal y de un estilo de liderazgo. Entre todos, el prejuicio masculino, en especial por parte de los jefes y gerentes de áreas, se identifica como el factor más explicativo de la existencia del techo de cristal.

El caso de la **subcontratación** también es significativo. El trabajo a domicilio se ha difundido, tanto por parte de las empresas en su búsqueda de flexibilizar los procesos productivos y disminuir los costos laborales, como por parte de las propias trabajadoras, que buscan incrementar los ingresos del hogar, sin disminuir, o incluso aumentando, el tiempo dedicado a las tareas domésticas. El trabajo a domicilio consiste mayoritariamente en tareas que requieren muy bajo nivel de calificación y poco o ningún uso de herramientas o máquinas. Las personas subcontratadas no cuentan con cobertura social, no tienen licencias por maternidad o enfermedad, trabajan sin horarios, sin estabilidad temporal, y son remuneradas a destajo.

La segregación ocupacional tiene su correlato en la **brecha de ingresos laborales**. El ingreso promedio de las mujeres trabajadoras es menor al ingreso promedio de los varones trabajadores. Esto es consecuencia del efecto simultáneo de menores horas trabajadas en promedio, sobre-representación en ocupaciones con menor nivel de remuneración y sub-representación en posiciones de alto nivel jerárquico. La brecha de remuneraciones ha ido disminuyendo a lo largo del tiempo y llega a desaparecer cuando se hacen comparaciones a nivel de ingreso horario para determinadas categorías ocupacionales. Sin embargo, es importante remarcar dos elementos. Por un lado, que cuando se controla por nivel educativo, las brechas de ingreso vuelven a ampliarse. Es decir, a igual nivel educativo los varones ganan más que las mujeres. Por otro lado, que el hecho de que las mujeres trabajen menos que los varones para el mercado, responde a una elección condicionada por el entorno cultural, social y económico, y no puede inferirse en la mayoría de los casos como una opción libre de las mujeres.

Finalmente, la discriminación hacia las mujeres en el mercado de empleo tiene su correlato en las **coberturas sociales**, en tanto las mismas se estructuran fundamentalmente a partir de la situación ocupacional de las personas. Así, un ciudadano se encuentra protegido de contingencias particulares (enfermedad, accidente, desempleo, vejez) si participa o ha participado de un empleo formal o si se encuentra en una relación formal con un trabajador formal. Esto se hace tanto más verdadero, cuanto mayor es el desmantelamiento de los elementos universales de estos sistemas.

Para las mujeres, esto significa contar con cobertura de salud (obras sociales) o transferencias monetarias (pensiones, seguro de desempleo) sólo en caso de haber accedido a un empleo formal o en tanto esposa o hija dependiente de un trabajador en estas condiciones.

En síntesis, la inequidad de género se manifiesta con contundencia en el mercado laboral. Las mujeres se ubican en situaciones desventajosas respecto de los varones. Acceden a menos empleos, obtienen menos remuneraciones, y se encuentran más sometidas a la desprotección social.

La menor y más precaria inserción de las mujeres en el mercado laboral, principal fuente de ingresos para la mayoría de la población, explica en una parte sustantiva su posición económica subordinada y su falta de autonomía. Entender el vínculo entre las relaciones de género y la interrelación de la producción de mercancías y la

reproducción de personas, es imprescindible para comprender cabalmente la dinámica económica y para reconocer los componentes económicos de la inequidad.

5. Incorporando la mirada de la Economía Feminista a las políticas económicas

El entorno macroeconómico y las políticas económicas operan sobre un campo desigual, donde varones y mujeres se encuentran posicionados de manera específica como agentes económicos. Por lo mismo, **estas políticas no son neutrales en términos de equidad de género**. Según sea su diseño y la dinámica económica que favorezcan, pueden contribuir a la persistencia de la inequidad económica de género o por el contrario, pueden colaborar en reducirla.

Por lo mismo, una vez que se visibiliza la dinámica de género que subyace el funcionamiento del sistema económico, el paso siguiente consiste en evaluar el impacto de las políticas económicas sobre la equidad de género, a través de la intervención del Estado y los mercados que distribuyen recursos y oportunidades económicas.

Cada uno de los campos de la política económica puede analizarse con esta lente. Y es importante hacerlo. Porque la aparente neutralidad de género de las políticas económicas es en realidad **ceguera de género**, y a menos que la misma se supere poco podrá avanzarse en el camino de la equidad.

En lo que sigue, se sintetizan algunos abordajes desde la Economía Feminista, para incorporar la perspectiva de la equidad de género a distintos espacios de política económica.

5.1. Contexto macroeconómico, estrategias de desarrollo y equidad de género

El proceso de globalización ha implicado que los países desarrollen distintas estrategias de inserción en la economía mundial. Las implicancias de estas estrategias sobre la vida de las mujeres han sido diversas, en función de la diversidad de respuesta a los imperativos del capital transnacional, y las respuestas de los países. La evaluación de estas circunstancias es tema de debate en el que se alternan posiciones que consideran a las mujeres como víctimas de la sobre-explotación ejercida por esos capitales, con aquellas que resaltan las ganancias para las mujeres de la creación de oportunidades de empleo anteriormente inexistentes, con la consecuente generación de ingresos y otras externalidades positivas.

En un intento de captar la complejidad y contradicciones de estos procesos, aparece la calificación de las mujeres como **“ganadoras débiles”** (Kabeer, 2000). Esta consideración refiere al hecho de que simultáneamente, las mujeres ganan autonomía, poder de decisión y capacidad de elegir, al incorporarse en el mercado laboral, pero lo hacen habitualmente en industrias de producción para la exportación, que contratan fuerza de trabajo a bajo costo, y en el empleo informal en la manufactura trabajo-intensiva (Benería, 2003). Esto es, en sistemas de producción flexible que encuentran en la mano de obra femenina una oferta proclive a la máxima flexibilidad, a contratos

temporales, trabajo a tiempo parcial y otras condiciones de trabajo precario, así como a jornadas laborales prolongadas en virtud de las carencias económicas a resolver.

También la noción de “ganadoras débiles” alude al hecho que no se pueden generalizar las implicancias de la incorporación de las mujeres al mercado laboral en el contexto de la globalización, sino que la cercanía a la figura de “ganadoras fuertes” o de “perdedoras totales” depende de los casos, los contextos y sobre todo, los recorridos históricos institucionales¹³.

En definitiva, lo que la literatura feminista aplicada a los problemas de desarrollo señala, es que: i) no se pueden comprender los procesos que permiten el desarrollo, y sus implicancias en la vida real de las personas, sin considerar las relaciones de género que los atraviesan; ii) la globalización y la feminización de la fuerza de trabajo han avanzado paralelamente a los procesos de desregulación y flexibilización del mercado laboral, y consecuentemente están asociadas al deterioro de las condiciones de trabajo en la búsqueda por reducir los costos de producción; iii) las oportunidades abiertas a las mujeres por las estrategias de desarrollo de los países, presentan tendencias complejas y con frecuencia contradictorias; iv) la organización global de la reproducción social, sigue imponiendo restricciones a la participación y autonomía económica de las mujeres.

5.2. Políticas comerciales y cambiarias, y equidad de género

La apertura comercial es parte de las estrategias de integración internacional de los países y su impacto ha sido importante en varias regiones, incluyendo América Latina. La liberalización comercial afecta la vida de las personas a través del impacto que produce sobre la estructura productiva y el empleo, a través de sus efectos sobre el crecimiento económico y el nivel de ingreso, a través de su impacto sobre los precios, mediante la ampliación o reducción del espacio para desarrollar políticas fiscales.

Como se señaló, la apertura comercial y los flujos de inversión extranjera directa han abierto oportunidades de empleo para las mujeres en América Latina. Sin embargo, estas tienen efectos ambiguos y contradictorios en dos sentidos. En primer lugar, por el propio tipo de empleo que en algunos casos genera, con déficits en las condiciones

¹³ Al respecto, Benería (2005) clasifica tres tipos de resultados posibles: i) Casos en los que este tipo de estrategia de desarrollo representa un progreso para las mujeres, que sería la situación predominante en el Sudeste Asiático. En estos casos, las mujeres han podido incorporarse a la oferta de empleo formal relativamente bien remunerado. Sin embargo, no está claro que este mayor acceso a recursos económicos, haya garantizado un mayor control sobre los mismos. Tampoco está claro, que se haya fortalecido el poder de negociación de estas mujeres, en el marco de un proceso socialización que las resigna a su situación. ii) Casos en los que este tipo de estrategia de desarrollo no representa un progreso para las mujeres, como sería el caso de las industrias maquiladoras en la frontera mexicano-estadounidense. En este caso, las condiciones laborales de las mujeres no parecen haber mejorado, y el aumento salarial ha sido muy limitado. Más aún, el carácter de enclave de esas industrias implica que no contribuyen al desarrollo del mercado doméstico. iii) Casos mixtos, en los que la participación femenina en el empleo industrial ha aumentado pero con condiciones de empleo inestables.

de protección social, y en las normas de trabajo. En segundo lugar, porque las oportunidades de empleo creadas pueden no ser sustentables en el mediano y largo plazo. En efecto, la evidencia demuestra una tendencia de estas inversiones hacia formas más capital intensivas, o con requerimientos de fuerza laboral de mayor calificación. Asimismo, se verifica un proceso de relocalización territorial de estas inversiones y de reubicación de empleos desde el sector formal hacia el sector informal del mercado laboral.

El impacto de las políticas de liberalización sobre el crecimiento económico ha sido también ampliamente estudiado, y las conclusiones resultan igualmente ambiguas y contradictorias. Cuando ocurre, el impacto del crecimiento económico sobre las mujeres también puede ser diverso, y depende centralmente de las características de la estrategia económica que promueve y sostiene dicho crecimiento, así como de las políticas sectoriales específicas que lo acompañan¹⁴.

La liberalización comercial produce un efecto en los precios internos de los productos, que contrariamente a lo que señala la teoría económica convencional, no siempre resulta positivo. El mayor acceso y la disminución en los precios producido por la apertura puede ir acompañado de un impacto negativo sobre el empleo en los sectores cuya producción es reemplazada por importaciones, que puede no llegar a ser compensado.

Por otro lado, la liberalización del comercio de alimentos, ha tenido un impacto particular sobre la vida de las personas, y en especial de las mujeres. El cambio desde el cultivo doméstico de productos agrícolas, hacia la agricultura para exportación en los países en desarrollo (y en varios de América Latina), así como la creciente relevancia de los mercados de alimentos globales, han llevado a una inseguridad alimentaria en ascenso, manifestada en la volatilidad de los precios de los alimentos, y en la reducción de los stocks mundiales de los mismos (United Nations, 2009).

La transformación del mercado mundial de alimentos ha impactado negativamente en las estrategias de las mujeres campesinas. Asimismo, el incremento de los precios ha debilitado la capacidad de las mujeres para alimentarse a sí mismas y a sus familias, imponiendo presiones adicionales sobre sus estrategias de sobrevivencia.

5.3. Políticas monetarias y fiscales, y equidad de género

La política monetaria afecta la economía real, y con ello el nivel de empleo e ingreso de las personas, en función de su capacidad para contribuir a la expansión o contracción de la actividad económica. Hasta recientemente, la política monetaria de la mayoría de los países estaba focalizada en el manejo de la inflación. Por ello, se promovían acciones de ajuste mediante el incremento de la tasa de interés por parte de las autoridades monetarias. Esto se ha acompañado con la desregulación de los mercados financieros y el control de capitales, para favorecer la circulación de los mismos.

¹⁴ Para una mirada internacional comparativa ver Berik et al. (2008). Para un abordaje específico para América Latina ver Giosa Zuazúa y Rodríguez Enríquez (2009).

El impacto sobre la economía real de este tipo de medidas no ha sido positivo. Por un lado, por su carácter contractivo. Por otro lado, por facilitar la especulación financiera y la creación de burbujas como la que respaldó la actual crisis económica global.

Las implicancias de este tipo de políticas sobre las mujeres se manifiestan a través del mercado laboral (como consecuencia de lo que sucede con el nivel de actividad frente a políticas monetarias más expansivas o restrictivas) y sobre la ampliación o reducción de las oportunidades de acceso al crédito y demás mecanismos de financiamiento productivo y del consumo.

Por el lado del gasto público, la política adoptada puede favorecer o perjudicar la situación de las mujeres en función de: i) el impacto del gasto público sobre el nivel general de actividad (en qué medida promueve o no el consumo y la inversión); ii) la provisión específica de servicios sociales, muchos de los cuales afectan especialmente a las mujeres por su vinculación con la reproducción de las personas (como es el caso de los servicios de educación y salud); iii) el sostenimiento del poder adquisitivo de las transferencias monetarias de los distintos programas públicos (jubilaciones, pensiones, asignaciones familiares, transferencias monetarias condicionadas, etc.).

La presión por una estricta disciplina fiscal puede implicar ajustes con implicancias negativas para las mujeres. La evidencia demuestra que la reducción del gasto en áreas sociales, la privatización de los servicios públicos, la disminución de servicios de apoyo a sectores productivos y a la agricultura tienen un impacto específicos sobre los sectores más vulnerables y particularmente sobre las mujeres pobres.

Las estructuras tributarias regresivas imponen una presión adicional sobre el precio de los bienes básicos, dificultando la capacidad de las mujeres para administrar los presupuestos familiares, y debilitando el poder real de los ingresos escasos.

La promoción en la región de procesos presupuestarios sensibles a la equidad de género es un paso positivo que debe fortalecerse para que las mujeres puedan tener una participación sustantiva en la asignación de los componentes principales del presupuesto público. La democracia en la toma de decisiones en esta área, así como mecanismos efectivos de transparencia y monitoreo pueden ayudar a diseñar políticas de gasto público que ayuden a transformar las barreras principales para la equidad de género.

Referencias Bibliográficas

- Arriagada, I. (1997). *Realidades y mitos del trabajo femenino urbano en América Latina*. Serie Mujer y Desarrollo, 21. Santiago de Chile: CEPAL.
- Bakker, I. (1994). Engendering Macro-economic Policy Reform in the Era of Global Restructuring and Adjustment. En I. Bakker (Ed.), *The Strategic Silence: Gender and Economic Policy* (pp. 1-29). Londres: Zed Books.
- Becker, G. (1974a). On the Relevance of the New Economics of the Family. *American Economic Review*, 64 (2), 317-319.

- _____ (1973). A Theory of Marriage, Part I. *Journal of Political Economy*, 81 (4), 813-846.
- _____ (1974b). A Theory of Marriage, Part II, *Journal of Political Economy*, 82 (2), 11-26.
- Benería, L. (2003). *Gender, Development and Globalization*. New York: Routledge.
- _____ (2005). Globalización y Género. En G. Cairó i Céspedes y M. Mayordomo Rico (Comps.), *Por una economía sobre la vida. Aportaciones desde un enfoque feminista* (pp. 35-62). Barcelona: Icaria.
- Berik, G., Rodgers Y. y Zammit P. (2008). *Social Justices and Gender Equity: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic Policies*. Londres: Routledge.
- Esquivel, V. (2009). Uso del tiempo en la Ciudad de Buenos Aires. Libros de la Universidad, 33. San Miguel: Instituto de Ciencias – UNGS.
- _____ (2010). ¿Es posible una economía feminista? En A. Campero y L. Romanelli (Coords.), *Mateadas científicas II*. Colección Cuadernos de la Ciencia y la Tecnología - Museo Interactivo. San Miguel: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Ferber, M. y J. Nelson (Eds.) (1993). *Beyond Economic Man*. Chicago: The University of Chicago Press.
- _____ (2003). *Feminist economics today: Beyond Economic Man*. Chicago-Londres: The University of Chicago Press.
- Gardiner, J. (1997). *Gender, Care and Economics*. Londres: MacMillan Press.
- Giosa Zuazúa, N. y Rodríguez Enríquez, 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*. Serie Mujer y Desarrollo, 97. Santiago: CEPAL.
- Kabeer, N. (2000). *The Power to chose: Bangladesh Women and Labour Market Decisions in London and Dhaka*. Londres: Verso.
- Nelson, J. (1996). *Feminism, Objectivity and Economics*. Londres: Routledge.
- Nussbaum, M. (2000). *Women and Human Development: The Capabilities Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Picchio, A. (1992). *Social reproduction: the political economy of the labour market*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____ (1999). Visibilidad analítica y política del trabajo de reproducción social. En C. Carrasco (Ed.), *Mujeres y economía*. Barcelona: Icaria – Antrazyt.
- _____ (2001, febrero). *Un enfoque macroeconómico ampliado de las condiciones de vida*. Conferencia Inaugural de las Jornadas Tiempos, trabajos y género. Universidad de Barcelona.

- _____ (2005). La economía política y la investigación sobre las condiciones de vida. En: G. Cairó i Céspedes y M. Mayordomo Rico (Comps.), *Por una economía sobre la vida. Aportaciones desde un enfoque feminista*. Barcelona: Icaria.
- Sen, A. (1985). *Commodities and Capabilities*. Amsterdam: North-Holland.
- _____ (1990). Gender and Cooperative Conflicts. En I. Tinker (Ed.), *Persistent Inequalities* (pp. 123-149). New York: Oxford University Press.
- United Nations (2009). World Survey on the Role of Women in Development: *Women's Control over Economic Resources and Access to Financial Resources, including Microfinances*. New York: United Nations.