



Acción
por México

Economía de las mujeres en Acción Nacional





Blanca Lucero Magallanes Alva.

Compiladora

Economía de las mujeres en Acción Nacional

Derechos reservados, 2022

Partido Acción Nacional
Av. Coyoacán 1546.
Colonia del Valle 03100.
CDMX.

La reproducción total o parcial no autorizado
vulnera derechos reservados.
Cualquier uso de la presente obra debe ser
previamente concertado.

INDICE

Introducción.....	6
Prólogo.....	7
1 Aportes de las mujeres en la economía global.....	8
2 Economía de las mujeres: su rol e importancia en el desarrollo de México.....	13
3 Crecimiento con democracia y equidad.....	30
4 El papel de la mujer dentro del mercado laboral en México.....	35
5 El papel económico y social de la mujer jefa de la familia México.....	40
6 Feminización del ingreso familiar en México, 2000-2010.....	47
7 Globalización económica y financiera: sus impactos en la autonomía económica de las mujeres.....	55
8 La Autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad.....	63
9 ¿La capacidad innovadora de México es factor de desarrollo económico?.....	70
10 La mujer protagonista de la economía del Siglo XXI.....	74
11 Políticas públicas para emprendedores, la pequeña y mediana empresas.....	77
12 El núcleo del cambio, familia e infancias en México.....	85
13 La economía y el género: una relación compleja.....	90
14 La condición jurídica laboral de la mujer en México.....	108
15 Economía y trabajo: Mujeres.....	115
16 Las mujeres en la economía: una mirada crítica, feminista y periférica.....	118

Introducción

Las investigaciones sobre la desigualdad de género en la economía de México, han dado como resultado la discriminación laboral de la mujer, pero, gracias a su esfuerzo la economía mexicana en este siglo XXI, que la demanda, tanto en la participación en la política, como en la economía, es cada día más competitiva, y gracias a esto ha provocado que tengan más y fomente la superación de la mujer a través de las actividades económicas del país.

La importancia de esta compilación titulada: "Economía de las mujeres en Acción Nacional", permite analizar, el desarrollo de la mujer en la historia del Partido Acción Nacional, como determinante para el desarrollo económico de México y como Acción Nacional desde su fundación en 1939, comprendió la importancia de la mujer, tanto en la política como en la economía, para beneficio de la sociedad.

Larga ha sido la lucha del Partido Acción Nacional y la mujer panista, el camino ha sido extenso, para el reconocimiento de la mujer en la vida política y económica, y así tener una vida más digna para todos, en beneficio de la ciudadanía.

Por esto es importante, que en este siglo XXI, la mujer junto con Acción Nacional, sigan luchando por la desigualdad económica y política, con la que nos encontramos actualmente, porque esto permitirá construir una mejor democracia y una mas solida economía para el beneficio de México.

Prólogo

Desde que se fundó el Partido Acción Nacional, ha tratado de exigir los derechos de la mujer, que estaba rechazada en la sociedad. El derecho al voto, que Acción Nacional, luchó para que se le otorgara, esto permitió que la mujer fuera parte importante y protagonista de la democracia del país.

Las mujeres panistas, empezaron hacer actores políticos, abriendo espacios de participación dentro de la sociedad, y más recientemente en el desarrollo económico de México. La importancia que ellas participen en la economía a través de su desempeño laboral, permite una resonancia en las mujeres, tomando conciencia de la realidad de nacional.

En este libro titulado: “Economía de las mujeres en Acción Nacional”, tendrán a su alcance artículos de suma importancia que permitirá tener un mejor panorama de la situación económica en que vivimos. Entre estos documentos podrán revisar: Aportes de las mujeres en la economía global, Economía de las mujeres: su rol e importancia en el desarrollo de México, La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad.

Gracias a la participación de la mujer en las actividades económicas y políticas, han permitido tener una mejor democracia, para así lograr una patria ordenada y generosa y más digna para todos.

Aportes de las Mujeres en la Economía Global

Estrella Flores-Carretero¹

Abrir más espacios para impulsar el empoderamiento femenino es la clave. Esto solo será posible si se toman acciones para que aumente el aporte de la mujer, se cierra la disparidad laboral en sueldos y trabajos entre géneros, y se concientiza sobre las responsabilidades compartidas en el hogar.

Aunque los aportes de las mujeres en la economía son enormes, todavía queda mucho por hacer, especialmente en aquellas situaciones en las que reciben un salario muy bajo, o simplemente, no lo tienen. ¿Qué pasaría en un escenario idóneo en el que exista una paridad entre géneros?

El género, y más específicamente el rol de las mujeres trabajadoras, es un tema que ha sido profundamente abordado por quienes investigan la actualidad económica del mundo como agentes que impulsan el crecimiento y el desarrollo de las naciones.

Pero para estudiar los aportes de las mujeres en la economía, se debe entender primero el contexto social en el que se insertan, pues cada país tiene una realidad distinta que condiciona sus vidas en cuanto a la cultura y tradiciones, la religión, y otros.

Los estudios realizados por Mckinsey Global Institute, apuntan a que de insertar formalmente aportes de las mujeres en la economía, aportarían \$10 trillones de dólares anuales al PIB mundial, \$12 trillones al crecimiento regional, y para el 2025 estarían añadiendo \$28 trillones al PIB global.



En el imaginario colectivo de la gran parte del globo terráqueo, y pese a los aportes de las mujeres en la economía, se sigue poniendo sobre los hombros femeninos la responsabilidad del hogar, lo que genera una exclusión de millones de niñas del sistema educativo.

Esto trae como consecuencia que, pese a que conforman la mitad de la población mundial, son las que mayoritariamente ejercen trabajos no remunerados. Cuando no es así, la mujer trabajadora tiene una mayor participación en la economía informal.

¹ Revista Instituto Europeo de Inteligencias Eficientes. No. 3, enero del 2020. Págs. 7

La actualidad económica del mundo nos lleva a analizar el papel de las mujeres trabajadoras, independientemente de que reciban algún salario por lo que hacen. De hecho, con respecto a esto último, la misma publicación de Mckinsey señala que justamente por ello, solo suman un 37% al PIB global:

Disminución de la pobreza

Si bien es cierto que el empoderamiento femenino no es una realidad plausible hoy para millones de hogares en estado de pobreza, las investigaciones afirman que de recibir un sueldo mínimo por labores del hogar y cuidados, sumarían el equivalente al PIB de Japón, Alemania y Reino Unido en conjunto.

La alternativa más viable para reducir los niveles de pobreza pasa por los aportes de las mujeres en la economía, por abrirles acceso a una educación de calidad que les permita tener mejores empleos, y que se les pague una remuneración justa por aquellos trabajos que tradicionalmente no reciben paga.

Otro de los aportes de las mujeres en la economía es que al ser, por lo general, las líderes en casa, buscan impulsar y motivar a los demás miembros de la familia a estudiar y trabajar, para obtener un mejor futuro. Esta suele ser una consecuencia directa de su rol como cuidadora.

Sin el rol de cuidadoras, tan esencial la producción de capital, puesto que sin ello sería imposible que el resto de los miembros de la familia se formen profesionalmente. Visibilizar los aportes de las mujeres en la economía, permite derribar esa visión de percibir las labores del hogar como ocio.

Aumento del PIB

Los datos manejados por el Banco Central de Desarrollo de América Latina dan cuenta, por ejemplo, que sin los aportes de las mujeres en la economía del continente americano, no hubiera sido posible el crecimiento exponencial que estos países han experimentado en las últimas décadas.

Si no se hubieran incorporado como empleables unos 70 millones de las mujeres trabajadoras, la actualidad económica del mundo latinoamericano hoy fuese otra muy distinta, a pesar de que ellas solo son el 50,3% de la masa de empleados de la región. Ellas impulsaron la ampliación de la clase media y por eso han sido tan importantes los aportes de las mujeres en la economía.

Papel de las mujeres en la economía

Aunque este no sea el caso en específico de España, he podido escuchar en otros países cierta incomodidad acerca de las exigencias de la actualidad económica del mundo, donde se pide una mayor inclusión de la mujer trabajadora en puestos de liderazgo.

No, no es un simple capricho. Los aportes de las mujeres en la economía abren las puertas al desarrollo de los países, a pesar de que solo una pequeña porción de la población femenina puede acceder a un empleo asalariado, y que ellas sean quienes lleven el 75% de los trabajos no remunerados.

Mientras más niñas vayan a la escuela, más probabilidades tendrán las familias de obtener una mejor calidad de vida, y, por ende; de aumentar la productividad de la población. Para que ello sea posible, hay que ponerle un freno al matrimonio infantil, y trabajar en reducir las tasas de embarazo precoz.

Hay una relación estrecha entre la desigualdad de género y el crecimiento económico. Si bien no hay una amplia gama de estudios al respecto, uno de los aportes de las mujeres en la economía es que la presencia femenina en cualquier nivel u organización, se traduce en una mayor productividad.

Hay un dicho que habla de lo esquizofrénico que puede ser esperar una respuesta diferente,

si siempre hacemos lo mismo. El desarrollo de políticas públicas que brinden igualdad de oportunidades entre géneros que incite al empoderamiento de la mujer, generará resultados diferentes ayudado a mejorar los aportes de las mujeres en la economía.

En el caso de otro tipo de economía como la del **primer mundo**, donde tanto los aportes de las mujeres en la economía así como la participación política de las mismas es más notable, el mayor problema subyace en la brecha salarial en niveles medios y bajos, y el tema la incompatibilidad maternidad-trabajo.

Este último suele ser un tema común en los puestos gerenciales. Afortunadamente, vivimos tiempos de cambio, donde hay cada vez menos intransigencia sobre la maternidad, donde se reconoce que el aporte de la mujer y las responsabilidades compartidas en el hogar van de la mano.

El papel de las mujeres en los negocios

El liderazgo femenino en tiempos de crisis ha demostrado que a pesar del sesgo cognitivo desarrollado por el precipicio de cristal a nivel empresarial, las mujeres podemos ser mejores administradoras de créditos bancarios. Y sí, mucho sabemos gracias a la administración del presupuesto hogareño.

El empoderamiento económico de las mujeres viene de la mano también con el apoyo hacia emprendimientos femeninos, tal cual vimos en este artículo sobre las mujeres empresarias latinoamericanas, ya que la consolidación de dichas estructuras organizativas nace en la informalidad.

Esto se debe a la falta de acceso educativo, y el poco conocimiento jurídico sobre el tema. Si se desea fomentar el impulso de los aportes de las mujeres en la economía, debe crearse un entorno que estimule la generación de créditos y que eduque a estas empresarias en materia administrativa.

Por supuesto, en un escenario idílico en el que no se habla de una mujer que ayuda a un superior sino que es percibida a la par de los hombres, entonces sería absurdo hablar de incentivos para la inserción femenina en el mundo empresarial, porque sería comprendido como un comportamiento natural.

El empoderamiento económico de las mujeres no es un término de moda, sino la alternativa más clara para generar desarrollo económico y social en cualquier país del mundo. Y sí, es la mejor inversión que se puede realizar. Un claro ejemplo de ello es Latinoamérica y El Caribe.

Esto no debería de extrañarnos, especialmente porque somos las mujeres quienes controlamos cerca del 65% del poder de compra en bienes y servicios a nivel mundial. Por tanto, somos capaces de ser buenas líderes empresariales, y de diseñar productos y estrategias para el cliente ideal.

Gracias a las mujeres trabajadoras, la economía actual de esta región logró una reducción del 30% de la pobreza extrema. ¡Una cifra nunca antes alcanzada! Por ello, garantizar la autonomía femenina y la igualdad de género debe ser un objetivo transversal en todos los aspectos sociales.

Las políticas de cada país deben garantizar el empoderamiento económico de las mujeres, así como también la libertad de cada una sobre su cuerpo, que todas sean individuos capaces de tomar decisiones personales sobre sí, y de dirigir sus vidas sin rendir cuentas a un tercero.

Hay que derribar la idea de la mujer que ayuda a un superior o esa idea tan perturbadora del “sexo débil”. Somos personas con una gran capacidad de impulsar cualquier negocio que nos proponamos, de liderar una empresa o nación, como cualquier hombre lo haría.

En este sentido, cada uno de los aportes de las mujeres en la economía demuestran que, incluso esa educación mucho más empática que la recibida por buena parte del hombre occidental, nos permite conectar con los demás, crear planes y estrategias más efectivas en pro de nuestras comunidades.

Lamentablemente y pese a todos los aportes de las mujeres en la economía, especialmente en Latinoamérica aún encontramos escollos para que la gran mayoría pueda desarrollarse ampliamente, existe una gran falta de apoyo para su desarrollo, a la educación, a créditos, además de rechazo.

Sí, las mujeres nunca han sido más independientes en estos países como ahora, pero aún hoy lidian incluso contra prejuicios familiares que merman su confianza, ya que constantemente se les cuestiona sobre sus capacidades para ejecutar proyectos empresariales, y equilibrar su rol como madre e hija.

Cuando se apuesta por los aportes de las mujeres en la economía y se invierte tiempo, dinero y esfuerzo en ello; la igualdad de género, la erradicación de la pobreza y la prosperidad monetaria de una sociedad vienen como consecuencias inmediatas.



A pesar de las contribuciones significativas que realizan en cualquier rol, todavía las mujeres padecen de discriminación, pobreza y explotación en diversas regiones del mundo; lo que a menudo las posiciona en trabajos donde corren grandes riesgos, y en donde son mal pagadas.

Por ello, la ONU ha desarrollado una serie de programas en pro del empoderamiento de las mujeres, mediante las plataformas y alianzas que ha creado a nivel mundial con diversas organizaciones, con el propósito de garantizar la capacitación oportuna y la acumulación de bienes propios.

De igual manera, estas iniciativas buscan desarrollar un liderazgo femenino fortalecido, para que puedan influir de manera positiva en las diferentes instituciones políticas, económicas y sociales de su país, así como también la cuantificación del trabajo no remunerado.

ONU Mujeres busca atender, en conjunto con diversas asociaciones, las necesidades de las mujeres menos favorecidas, como es el caso de las trabajadoras rurales, las empleadas domésticas, las migrantes pobres y las que son producto del desplazamiento por conflictos.

Recomendaciones sobre los aportes de las mujeres en la economía

Hace varios años se viralizó un video que consistía en una entrevista laboral vía Skype, en la que las demandas laborales eran bastante parecidas a las de un esclavo moderno. Por supuesto, todos los entrevistados rechazaban la labor que ejercen muchas mujeres: ser la cuidadora y sostén del hogar.

Aunque ese fue un experimento que recordaba a los espectadores la importancia de las mujeres en nuestras familias, no dejó de pensar en que muchas de quienes viven esa realidad, a menudo deben sacrificar sus propios sueños, por desconocimiento y falta de oportunidades.

Si bien muchas veces sean invisibilizados, los aportes de las mujeres en la economía son enormes, pues, aunque trabajen arduamente fuera del hogar, aún en buena parte del planeta son las responsables del trabajo doméstico, la crianza de niños y el cuidado de mayores.

De esas preocupaciones nació Mujer Alfa, un congreso dedicado al empoderamiento femenino, la búsqueda de la igualdad de género, así como el conocimiento de las herramientas políticas, jurídicas, económicas y sociales con las que cuentan las más vulnerables.

Es gratificante saber que tantos líderes hispanoamericanos trabajan incansablemente, aunque esto no siempre se sepa, en pro de los derechos de las mujeres, pero además de ello; que todos unen esfuerzos para derribar tantas falsas creencias acerca del rol de la mujer en la sociedad.

Economía de las Mujeres:

su Rol e Importancia en el Desarrollo de México

David Galicia Uribe¹

Empoderar a la mujer en materia económica requiere la creación de oportunidades de trabajo decente y de calidad con un salario justo y un aumento del poder de decisión de la mujer. Requiere también acceso a las posiciones de decisión y gerencia lo que daría a otras mujeres acceso a esos niveles de poder. Es fundamental para hacer efectivos los derechos de la mujer, reducir la pobreza y lograr objetivos de desarrollo más amplios. Pero acabar con la pobreza extrema requiere mucho más que solamente dinero: la desigualdad de género en la economía les cuesta a las mujeres en los países en desarrollo \$ 9 billones al año de acuerdo con el Banco Mundial, una suma que no solo beneficiaría a las mujeres, sino que desataría un nuevo poder adquisitivo en las comunidades y proporcionaría un impulso masivo a la economía en su conjunto.

En todo el mundo, las mujeres ganan sistemáticamente menos que los hombres y se concentran en las formas de trabajo peor pagada e insegura. A nivel mundial, la brecha salarial de género es de 23% en promedio, con un total de 700 millones de mujeres que ganan menos que los hombres por trabajos remunerados equivalentes. El Foro Económico Mundial advirtió que en la segunda década del milenio la desigualdad de género en la economía regresó a los niveles de 2008, lo que, en términos de progreso, significa que se necesitarán más de 170 años antes que las mujeres y los hombres estén empleados con las mismas tasas de ocupación, ingresos y niveles de antigüedad. Claramente, se necesita un cambio estructural profundo para resolver este problema.

Para lograr el empoderamiento económico de la mujer, la economía debe funcionar para la mujer. Las normas sociales nocivas devalúan y restringen el trabajo de las mujeres: una investigación de la OECD en 67 países en desarrollo reveló que, en promedio, uno de cada cinco hombres no estaba de acuerdo en que las mujeres deberían tener trabajo fuera del hogar, incluso si están calificadas para hacerlo. También persisten desigualdades en la ley y regulación. 155 países tienen al menos una ley, lo que significa que las mujeres tienen menos derechos económicos que los hombres. También se ha fallado en reconocer que la política económica afecta a las mujeres y las niñas de manera diferente a los hombres y los niños.

El empoderamiento económico de la mujer es una parte fundamental para lograr la igualdad¹ de oportunidades entre géneros y la realización de los derechos de la mujer. Para las mujeres, estar económicamente empoderadas significa tener el mismo acceso y control sobre los recursos económicos y las oportunidades, a fin de tener el poder de tomar sus propias decisiones en todos los ámbitos de sus vidas. Pero igualdad no significa que el mundo, la economía o la política se divida en “mitades” sino más bien en empoderar en libertad para tener derecho a las oportunidades que el mundo presenta.

Una sociedad debe aspirar primeramente a la libertad, luego a la igualdad, por ende es obligación del Estado procurar la libertad de las personas, lo que permitirá ejercer sus derechos en igualdad de condiciones. La igualdad de oportunidades y de derechos es lo que ha permitido que naciones enteras prosperen y florezcan, no la igualdad material de resultados. En las últimas tres décadas principalmente, la noción de igualdad de oportunidades ha sido reemplazada por la idea de igualdad de resultados, lo que restringe la naturaleza misma de las personas al querer producir hombres y mujeres iguales. No se pueden igualar las competencias entre personas, independientemente de su sexo.

¹ Galicia Uribe, David. Economía de las mujeres: su rol e importancia en el desarrollo de México. Documento de trabajo no. 858, marzo del 2021. Págs. 83



La libertad ha pagado un alto precio, porque los esfuerzos desiguales solo pueden ser recompensados restringiendo la libertad. No se puede ofrecer más a uno que a otros mediante el uso de restricciones sino más bien en función de la verdadera libertad que da la igualdad de oportunidades y derechos. De ahí que algunas políticas públicas trastornan los cimientos de una sociedad libre y próspera cuando se busca erróneamente una supuesta igualdad material o de cuotas de género que no corresponde al natural equilibrio que da la libertad de elección. El Estado, y más particularmente el gobierno, tienen la obligación de garantizar la capacidad de los individuos para elegir, pero no deben elegir por él.

Y es que existe una interconexión entre la libertad económica y libertad política: es posible tener una libertad política limitada mientras se adoptan políticas de libertad económica, pero es imposible eliminar la libertad económica sin infringir también las libertades políticas de los individuos. La libertad económica siempre presionaría al sistema político para que se abra. En contraste con la posición de que la libertad política y económica podría separarse claramente, la experiencia histórica muestra que no hay un solo ejemplo en el tiempo donde se verifique que una sociedad que haya estado marcada por una amplia libertad política conviva con mercados restringidos para organizar su actividad económica. El tipo de acuerdo o modelo económico en una sociedad juega un papel doble en la promoción de una libertad: por un lado, la libertad en el funcionamiento de los mercados es en sí misma un componente de la libertad ampliamente entendida, por lo que la libertad económica es un fin en sí mismo; por otra, la libertad económica es también un medio indispensable para lograr la libertad política.

Considerados como un medio para el fin de la libertad política, los modelos y arreglos económicos son importantes debido a su efecto sobre la concentración o dispersión del poder. El tipo de organización económica que proporciona la libertad económica directamente, a saber, el capitalismo competitivo, también promueve la libertad política porque separa el poder económico del poder político y de esta manera permite que uno compense al otro. Para las mujeres, la mejor garantía de libertad está en la igualdad de oportunidades y derechos que puedan tener frente a los hombres: se potenciaría su capacidad creativa, en actividades de su mera elección (no del gobierno) y daría oportunidad a que florezcan las capacidades plenas de todas ellas en beneficio de la sociedad.

Este enfoque es distinto al que plantea las respuestas de justicia social y económica de las mujeres únicamente desde la perspectiva de “género” como un asunto ideológico y de responsabilidad casi única del Estado. La relación entre la libertad política y económica es compleja y de ninguna manera unilateral o basada solo en cuanto a las mujeres o los hombres únicamente. Dos preguntas iniciales aquí: ¿cuáles son los vínculos lógicos entre la libertad económica y la política? ¿Cuáles son los vínculos entre libertad económica e individual? Al discutir estas cuestiones, es necesario determinar el impacto que tiene el modelo económico y político como un componente directo de la libertad y su relación indirecta con los arreglos ideales para una sociedad libre: la libertad material y de elección del individuo, o quizás de la familia, principal objetivo al analizar las capacidades del hombre y la mujer en la sociedad. La libertad como valor en este sentido tiene que ver con las interrelaciones entre las personas y una notoria es la que existe entre hombres y mujeres en la sociedad. En una sociedad de interdependencias complejas como la que definen Joseph Nye y Robert O. Keohane, la libertad como valor para dar sentido a la justicia social es también un asunto complejo que supera el mero contexto del género.

En este sentido, hay dos conjuntos de valores que son relevantes para las relaciones entre las personas. En primer lugar, el valor primordial de la libertad como ciudadano, en el sentido de su capacidad, hombre o mujer, de poder elegir (opciones a su alcance) y ejercer (derechos a su alcance). En segundo lugar, los valores relevantes para el individuo en el ejercicio de su libertad privada, particularmente en el ámbito de la ética y la filosofía individuales. En este contexto, las mujeres verán su libertad potenciada y garantizada en la medida que puedan tomar las decisiones individuales que mejor les convenga, que puedan materialmente tener a su alcance las opciones que mejoren su calidad de vida y que estén en armonía con sus intereses individuales.

Este concepto es distinto del que pretende asignar cuotas de género o dividir el mundo equitativamente entre hombre y mujeres por asignación, ya que esto conlleva precisamente una restricción a las libertades individuales al imponer decisiones públicas sobre las individuales. Un ejemplo clásico fue la puesta en marcha de un programa de acceso a las áreas de ingeniería en Noruega: cuando la matrícula de ingeniería en las universidades estaba dominada por hombres, se subsidió a las mujeres para inscribirse en esas materias. Y funcionó: el número de mujeres en ingeniería se elevó hasta alcanzar casi el mismo número que hombres. En ese momento se eliminó el subsidio y entonces en los siguientes años el desbalance hombres/mujeres regresó al mismo nivel que antes. El costo aquí fue la libertad: los subsidios se pagaron tomando recursos de un sector para promover una política pública dirigida desde un escritorio a otro sector. Al final el asunto no era tanto que las mujeres no tuvieran las mismas oportunidades que los hombres, simplemente no querían estudiar ingeniería. Así de simple.

Considerando lo anterior, las políticas públicas enfocadas a promover el desarrollo de la sociedad en términos económicos y políticos se deben orientar a la promoción de un “juego justo” entre hombres y mujeres, a la competencia “justa” por la dotación de factores y dejar que su asignación esté determinada por la oferta y demanda de trabajo que en cada sector se dé entre hombres y mujeres. Cuando el Estado interviene para definir la mezcla óptima de acuerdo a sus propios criterios, fomenta una distorsión que aleja del óptimo la demanda y oferta de factores y recursos, particularmente el humano. En su Informe sobre el desarrollo mundial de 2012 sobre la igualdad de género y su función para el desarrollo, el Banco Mundial sugiere tres dimensiones clave de la igualdad de género: la acumulación de dotaciones (educación, salud y activos físicos); el uso de esas dotaciones para aprovechar oportunidades económicas y generar ingresos; y la aplicación de esas dotaciones para tomar acciones que afecten el bienestar individual y del hogar. La acumulación de factores sobre la base de una demanda/oferta determinada por las preferencias de cada individuo (hombre o mujer) en condiciones de oportunidades equitativas permite a cada uno generar bienestar individual y colectivo.

Muchos defensores de los derechos de las mujeres malinterpretan el enfoque en los “derechos individuales”: los derechos se definen a nivel individual, solo los individuos pueden tener derechos y ejercerlos en un marco de cooperación colectiva, el Estado. Que todo individuo tenga derecho a no ser coaccionado, no significa en ningún sentido estar en contra de la existencia o

participación en grupos sociales más amplios (si se forman voluntariamente).

La visión de contraste se centra en hacer categorías: poner a cada individuo en una o más categorías (por ejemplo, “negros”, “mujeres”, “trabajadores”, “ricos”, “inmigrantes”, etc.), como idénticos al interior de ellas cuando se trata de abogar por políticas públicas. En este sentido, los derechos son “derechos de grupo” no “derechos individuales”. Cada individuo es único e insustituible, por lo que cada individuo tiene su propio ser soberano, y no solo como un miembro de una “categoría” por lo que agrupar los derechos dependerá de quien haga y defina a esos grupos, generalmente el gobierno.

Un grupo no puede pensar ni actuar, solo los individuos pueden pensar y actuar. Por lo tanto, incluso dentro del colectivismo, algún individuo tiene que tomar e implementar una decisión final dentro de un grupo. Ese individuo, como ser humano, aportaría a esa decisión y su implementación sus prejuicios personales, sus valores y méritos, su pensamiento. En el pensamiento de grupo, los prejuicios personales, los defectos o la ideología del individuo estarán sujetos a la imposición de ese grupo o categoría especial. En contraste, la posición en esta investigación es que los prejuicios personales, las competencias o la ideología de un individuo no deben imponerse a nadie, excepto a aquellos que voluntariamente elijan un grupo o categoría específico para interactuar.

Esto pone un tema importante a considerar: la definición de desigualdad. Afirmar que la desigualdad es un problema de dividir en partes iguales o asumir que es natural que todos los hombres tengan ingresos o riqueza iguales o similares, y que este estado natural se ve perturbado por el intercambio pacífico y voluntario entre los hombres, es incorrecto. No hay dos hombres o mujeres que tengan los mismos atributos físicos o intelectuales, crianza o suerte y existe una amplia variedad de otras diferencias que podrían ser importantes en la evolución económica de cada hombre o mujer (como las elecciones personales, la cultura y la geografía). En consecuencia, y asumiendo que no hay agresión criminal por parte de nadie ni contra nadie, ¿por qué deberíamos esperar que dos personas terminen en el mismo lugar en términos de habilidades profesionales, familia, educación, salud, etc.? Si estos y otros factores afectan lo que uno gana, ¿por qué deberíamos esperar que dos hombres o mujeres terminen con los mismos ingresos o riqueza? En otras palabras, la desigualdad es en realidad el estado natural de la sociedad.

Dejando de lado los obsequios voluntarios de los que tienen más a los que tienen menos, solo hay dos formas de cambiar este estado natural. Primero, reequilibrando físicamente los atributos naturales de los hombres o sus entornos de desarrollo; y segundo, tomando por la fuerza ingresos o riqueza de una persona y dárselos a otra.

En el año 2019 la Cámara de Diputados mexicana publicó “Introducción Conceptual, Género e Igualdad” en donde señala: “El sistema social patriarcal está basado en una concepción de género que implica que se le atribuyan funciones y habilidades a las personas en función de qué genitales tienen, y contra la realidad, sólo se acepta además la existencia de dos posibilidades genitales, las que combinadas producen la procreación. La equidad de género es un principio de justicia emparentado con la idea de igualdad sustantiva y el reconocimiento de las diferencias sociales. Ambas dimensiones se conjugan para dar origen a un concepto que define la “equidad” como “una igualdad en las diferencias”, entrelazando la referencia a los imperativos éticos que obligan a una sociedad a ocuparse de las circunstancias y los contextos que provocan la desigualdad con el reconocimiento de la diversidad social, de tal forma que las personas puedan realizarse en sus propósitos de vida según sus diferencias”. Estandarizar las competencias y las diferencias entre personas al “etiquetar” sin razón las características propias de cada sexo, de la misma forma que se critica el sesgo cultural en favor de unos u otros, termina por restringir las libertades individuales toda vez que debe haber “alguien” que defina los roles (ie. el Estado). Baste recordar el gran fraude del doctor John William Money de la John Hopkins University de Baltimore (USA). Fue él precisamente quien comenzó a usar la palabra ‘género’ con un sentido distinto al exclusivamente gramatical. Su famoso experimento con los gemelos Bruce y Brian Reimer que terminó en el suicidio de ambos es un caso totalmente documentado de que las competencias de las personas están asociadas también a su sexo y no es malo. La función del Estado, y particularmente el gobierno, no es ho-

mogeneizar a hombres y mujeres ni asignar cuotas idénticas de participación a cada uno en todos los ámbitos de la sociedad. La función principal es promover la libertad individual de las personas en un ámbito de igualdad de oportunidades, derechos y obligaciones. Esta igualdad ciertamente debe considerar el ámbito cultural, pero desde la verdadera distinción de cada sexo. La libertad socio económica y política de las mujeres no se consigue haciéndolas iguales a los hombres, sino dándoles las mismas oportunidades para tener la libertad de elección.

The Economist informó sobre un estudio realizado sobre las diferencias salariales entre hombres y mujeres: “Según los datos de empleados en el mundo, recopilados por Korn Ferry, las mujeres en Gran Bretaña ganan solo un 1% menos que los hombres que tienen la misma función y nivel con el mismo empleador. En la mayoría de los países europeos, la discrepancia es igualmente pequeña. Estas cifras no muestran que el mercado laboral esté libre de discriminación sexual. Sin embargo, sugieren que el principal problema actual no es la desigualdad de remuneración por el mismo trabajo, sino los factores que hacen que las mujeres ocupen puestos de menor rango en organizaciones con salarios más bajos”.

Las cifras de Gran Bretaña en el estudio se desglosan de la siguiente manera. La brecha salarial de género “bruta” entre todos los hombres y mujeres es del 28.6%. Esto cae al 9.3% cuando se estratifica para personas por mismo nivel de trabajo. Esto cae aún más al 2.6% para el mismo puesto de trabajo en la misma empresa y a solo el 0.8% para el mismo puesto de trabajo en la misma empresa con la misma función.

Como los economistas han explicado durante mucho tiempo, hay poca o ninguna evidencia de discriminación abierta por parte de las empresas una vez que se controlan los factores observables. Así que el reto es revisar de manera ordenada y estadísticamente comprobable los incentivos para una participación justa que brinden igualdad de oportunidades. Las estadísticas agregadas muestran que las mujeres ganan en promedio el 82% del salario medio por hora de los hombres, debido a varios tipos de discriminación social y estructural como son el desaliento a que las mujeres estudien, los procesos de contratación de las empresas, la naturaleza de los salarios y su relación con las competencias, incluso la negociación salarial misma. Una encuesta reciente en el Reino Unido preguntó al público qué pensaban cuando se enteraron del término discriminación de género. Solo el 30% dijo que pensaba que se trataba de que las mujeres, en conjunto, recibieran un salario menor que los hombres. Un enorme 64% pensó que se trataba de que a las mujeres se les pagara menos que a los hombres por el mismo trabajo. Para ser claros: de esto último no se tratan las estadísticas agregadas comúnmente citadas sobre la brecha salarial de género. La evidencia inicial, como se indica, es más de oportunidades de acceso que de diferencias salariales *per se*.

Como se indicó al inicio de esta sección, empoderar a la mujer en materia económica requiere la creación de oportunidades de trabajo decente, de calidad con un salario justo y mayor capacidad de decisión en temas relevantes de la agenda pública y privada. Requiere también participación real en posiciones de decisión y gerencia lo que daría a otras mujeres acceso a esos niveles de poder, y con ello compartir realmente los beneficios del crecimiento económico. En este sentido, hay una relación entre crecimiento y empoderamiento de la mujer. ¿Qué es empoderamiento?

De acuerdo con Taylor, G. and Pereznieta: “El empoderamiento económico de la mujer es el proceso de lograr su igualdad de acceso a recursos económicos y su control sobre ellos, así como garantizar que puedan utilizarlos para ejercer un mayor control sobre otras áreas de sus vidas”.

Considerando los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU (SDG), contienen una serie de metas relacionadas con la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer en el ámbito económico. Sin embargo, no existe una vinculación directa entre crecimiento, desarrollo y beneficio mutuo equitativo para entre sexos: una distribución equitativa de las ganancias económicas del crecimiento entre sexos no ocurre automáticamente. Es decir, el crecimiento no se traduce necesariamente en ganancias en el bienestar para las mujeres. De ello se desprende que lograr el empoderamiento económico de la mujer requiera esfuerzos concertados y específicos que den prioridad a sus preferencias, necesidades y valores en un ámbito de justa retribución entre ellas y los varones en función de sus competencias y habilidades. Las estrategias que consideren el

contexto social y cultural de las mujeres, particularmente las pobres y marginadas, es crucial para garantizar resultados equitativos.

De acuerdo con Hunt y Samman: “el empoderamiento económico de la mujer como un proceso mediante el cual la vida de la mujer se transforma, dentro de una sociedad libre, de una situación en la que tienen un poder limitado y acceso a activos económicos a una situación en la que experimentan progreso económico. Este proceso puede llevar a las mujeres a tener un mayor poder y acceso en áreas como:

La educación y el conocimiento, las capacidades individuales, el sentido de los derechos, la autoestima y la confianza en uno mismo (Poder Propio).

Acceso y el control de los activos financieros, físicos y basados en el conocimiento, incluido el acceso al empleo y las actividades de generación de ingresos (Poder sobre activos).

Tomar decisiones económicas dentro de su hogar, comunidad y economía local (Poder para decidir).

La capacidad de organizarse con otros para mejorar la actividad económica y los derechos políticos (Poder de gestión”).

En este documento de investigación seguiremos estas 4 líneas de acción para empoderar a las mujeres y dar algunas recomendaciones sobre cómo trazar un mapa que permita efectivamente igualar las oportunidades, derechos y obligaciones de las mujeres con los hombres, no necesariamente igualarlos. Estas líneas se enmarcan en dos niveles generales de atención: los factores directamente relacionados con las mujeres y su entorno particular, que aquí se definen como “factores directos”; y factores subyacentes que corresponden al ambiente y circunstancias que rodean a las mujeres en lo general, es decir, factores relacionados principalmente con las instituciones con las que ellas se relacionan. Se llamará a estos últimos “factores institucionales”.

Los factores directos y los institucionales están altamente interconectados, con límites dinámicos pero establecidos, de modo que esta distinción ayudará a demostrar cómo y dónde enfocar los esfuerzos para empoderar a las mujeres en el ámbito económico y político. La formulación de políticas públicas y privadas debe apuntar a desarrollar un entorno propicio (institucional) y dirigirse a las mujeres de manera individual y colectiva (directa) para promover las oportunidades necesarias en un ambiente de libertad (de elección).

Siguiendo la línea de Hunt y Samman los factores directos e institucionales a considerar en esta investigación son los siguientes:

Factores directos: Educación, desarrollo de habilidades y formación

El acceso a la educación desde los primeros años de vida es un factor determinante del desarrollo y éxito futuro de las mujeres. Cada año escolar que la mujer puede completar le genera un ingreso adicional que es progresivamente mayor a medida que el nivel académico aumenta. El avance de una mujer en cuanto a educación le reduce significativamente la desproporción de sus ingresos vs los equivalentes entre hombres, aumenta el tiempo en que las tienen su primer hijo lo que permite que se capitalicen y promueve su independencia económica.

El desarrollo de habilidades es también un elemento de gran importancia a la hora de validar la hipótesis de que no es el Estado quien debe decidir la equidad en función de cuotas sino garantizar la equidad en función de oportunidades: las competencias de las mujeres en ciertos campos son sobresalientes respecto a los hombres y viceversa, de modo que el mundo ideal no es uno de 50/50 sino aquel en donde se obtenga la mezcla adecuada en función de las preferencias, gustos y habilidades de las personas en un ambiente de libertad. La educación es una de las formas más claras de Poder Propio de los ciudadanos.

Es bien sabido que la educación mejora la productividad del mercado laboral y el crecimiento de los ingresos. Pero educar a las mujeres también tiene efectos benéficos sobre las medidas

de bienestar social que no siempre se miden por el mercado. El aumento de los niveles de educación mejora la productividad de las mujeres en el hogar, lo que a su vez puede aumentar la salud familiar, la supervivencia infantil y la inversión en el capital humano de los niños. La educación claramente imparte beneficios sociales experimentados más allá de la familia individual. Estos beneficios van desde el fomento del crecimiento económico hasta la ampliación de la esperanza de vida media de la población y la mejora del funcionamiento de los procesos políticos.

Una primera vía está en los beneficios de la educación de las mujeres en su entorno social, particularmente por el efecto que tienen en sus hogares. La mayor parte de los estudios se han centrado en los beneficios experimentados en el mercado laboral formal cuando se incluye a las mujeres, básicamente en la forma de mejores oportunidades de empleo y mayores ingresos, ya que estos beneficios pueden medirse fácilmente. Sin embargo, los beneficios para la educación se subestiman para las mujeres, cuando consideramos únicamente los retornos del mercado laboral formal y se deja de lado el trabajo informal que realizan, especialmente en materia de educación: si las mujeres se especializan en el cuidado de sus familias, no observaremos ningún ingreso en el mercado laboral para ellas, pero los beneficios para su hogar y la sociedad son significativos. Numerosos estudios han demostrado que la educación superior para las madres se asocia con niños más sanos.

Una segunda vía por la cual las familias experimentan los beneficios de la educación de la mujer para la salud es mediante la reducción de la fertilidad, lo que a su vez puede aumentar los recursos familiares dedicados a cada hijo. La capitalización de las mujeres que tienen una educación superior, genera beneficios a corto y largo plazo para su familia, mejora la calidad de vida intra familiar (por ejemplo, la calidad de la alimentación, salud y la misma educación), promoviendo un círculo virtuoso que genera riqueza y valor.

Una tercera vía es el efecto intergeneracional de la educación de las mujeres en la mejora de los resultados educativos de sus hijos. En muchos casos, se ha descubierto que la educación de la madre tiene un impacto mayor que la educación del padre en la escolarización de los niños, aunque la educación del padre también puede tener un efecto beneficioso en los ingresos. Dados los importantes beneficios de educar a las mujeres, la persistente brecha de género en la educación proporciona evidencia de que los costos de educar a las mujeres también son altos. La cultura, las instituciones y el nivel de desarrollo económico en conjunto generan barreras a la educación de las mujeres en países de todo el mundo. Sin embargo, a pesar de las claras diferencias regionales en culturas e instituciones, existen sorprendentes similitudes en los factores que influyen en el nivel educativo de las mujeres.

La desigualdad de género comienza con la socialización de las niñas de que las mujeres deben dedicarse principalmente (si no exclusivamente) a su esposo e hijos, no al empleo en el mercado laboral. Se fomenta la educación si mejora las perspectivas matrimoniales, pero no si amenaza la idoneidad de una mujer joven para ser esposa. En sociedades más tradicionales, la educación más allá de la alfabetización puede reducir las posibilidades de que una mujer se case.

Las políticas públicas en relación con la educación femenina revelan que el éxito de mejorar sus niveles depende de qué tan bien se comprendan y aborden las barreras a la matrícula femenina, qué tan simples y asequibles sean estos programas y cuánto apoyo sostenido reciban del gobierno, maestros, administradores de la educación, comunidades y, principalmente, de su familia en casa. Y en este ámbito hay un aspecto que es fundamental para las mujeres, y para la sociedad en su conjunto: la importancia de la educación en la democratización de un país.

Como demuestran Álvarez y Barro⁶, hay una elevada correlación entre educación y democracia, entendida ésta como régimen democrático. El Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación señala: "El concepto de régimen (democrático) designa en general una forma de vida, una forma de orden o gobierno. Se refiere a un conjunto institucionalizado de principios, normas y reglas, que regula la forma en que los actores se relacionan en un contexto dado de acción"⁷. En México, como en la mayoría de los países latinoamericanos, hay democracia, pero no régimen democrático. Éste se refiere a las formas de ingreso al poder de gobierno (formales e informales), al

ejercicio del poder (cómo se ejerce y sus instituciones) y a la forma de interactuar entre contrarios (oposición). La elección entre opciones es un ejercicio democrático, y pasa en México, pero está muy lejos de ser régimen porque en éste toda la vida política, económica y social está marcada por la salvaguarda del derecho, los deberes y las responsabilidades.

Lo que hay en México y Latinoamérica no hay régimen democrático sino más bien un régimen autoritario:

La admisión de actores políticos y sus espacios de acción dependen en buena medida de los dirigentes autoritarios del Estado y no de la voluntad libre y del derecho que la garantice.

En los regímenes totalitarios existe una ideología oficial, mientras que en los regímenes autoritarios sólo existe una mentalidad generalizada que sirve para justificar el régimen. Cuántas veces se invocó en México la Revolución Mexicana como forma y pensamiento de gobierno. Al momento de escribir estas líneas se gesta una ideología oficial personificada en el presidente que dista mucho de reflejar un régimen democrático.

En el autoritarismo la sociedad tiene poca participación civil y no se involucra en los asuntos públicos. Su participación en las decisiones oficiales es mínima y/o controlada por los propios gobernantes para fines particulares.

Como señala el Tribunal “En los autoritarismos el poder lo ejerce un jefe (o tal vez un pequeño grupo) dentro de límites que formalmente están mal definidos pero que de hecho son fácilmente previsibles. Estos límites consisten en normas y procedimientos de actuación a los que el régimen se somete pero que pueden ser cambiados fácilmente”.

Un país sin educación no puede ejercer sus derechos ni tampoco cumplir con sus obligaciones pues se convierte en presa fácil de la autoridad y sus dirigentes.

Como Álvarez señala: “Las democracias como regímenes tienen beneficios que se distribuyen entre un gran número de ciudadanos y las dictaduras como regímenes tienen pocos beneficiarios. Las dictaduras ofrecen fuertes incentivos a sus partidarios porque los miembros del régimen obtienen grandes rentas políticas. Las democracias ofrecen incentivos más débiles porque las rentas políticas se comparten entre muchas personas (la población)”. El supuesto central para nosotros es que la educación aumenta los beneficios de la participación política y, como consecuencia, relativamente más personas luchan por regímenes más incluyentes y menos autoritarios a medida que aumenta la educación del capital humano. La educación promueve la democracia porque aumenta los beneficios (o reduce los costos) de la actividad política.

Quizás las hipótesis más simples que explican el vínculo entre educación y participación cívica son:

El adoctrinamiento sobre la participación política es un componente importante de la educación. Es en las escuelas y en los hogares donde las personas se educan en la democracia, en sus valores y en el valor de la libertad.

La escolarización reduce los costos de las interacciones sociales en general porque un objetivo principal de la educación es la socialización: enseñar a las personas cómo interactuar con éxito con los demás. La educación impacta todas las formas de participación social.

La escolarización aumenta la participación política porque aumenta los beneficios materiales personales, particularmente el ingreso. Después de todo, la interpretación habitual de la educación por parte de los economistas es que aumenta la productividad marginal del trabajo y la eficacia. El impacto de la educación en la competencia no se limita únicamente al ámbito económico: las personas más educadas tienen más probabilidades de convertirse en líderes políticos o cívicos, al igual que es más probable que ganen más dinero. Los mayores retornos de la actividad cívica para los más educados podrían explicar un vínculo positivo entre la educación y el compromiso cívico.

Con todo lo anterior, se entienden las razones de porqué una pobre educación socava las

capacidades políticas y la libertad de las personas, pero particularmente de las mujeres que enfrentan limitaciones directas (baja educación) e indirectas (un sistema que retroalimenta su alienación). Educar es dar libertad a las personas y capacitarlas para poder ejercer sus derechos con elementos de juicio.

Un indicador relevante es la tasa de absorción educativa, que provee una estimación del tránsito educativo entre niveles. El indicador representa la proporción de alumnos de nuevo ingreso a educación secundaria o media superior que proviene de los egresados de educación primaria o secundaria, respectivamente, del ciclo escolar anterior. Es decir, la tasa de alumnos de nivel primario o secundario que llega a niveles de educación superior.

Como se aprecia, en los últimos años México ha reducido la brecha por sexo en la tasa de absorción, pero el nivel de este indicador se ha deteriorado sensiblemente. Es decir, las personas no están llegando a los niveles medio y superior como antes lo cual deja mucho que desear en materia de educación. Para las mujeres es relevante observar la mayor eficiencia terminal por nivel educativo en todos los niveles, particularmente la educación media a superior.

La importancia de reducir la brecha educativa de las mujeres frente a los hombres y la de elevar la calidad y acceso de la educación para ambos es vital en la ruta hacia el desarrollo de México. El valor económico y social que la educación media y superior permite a las mujeres es un elemento clave para potenciar la riqueza material y social del país. El capital social que la educación genera a través de las mujeres es un elemento clave para promover su acceso a las oportunidades presentes y futuras.

Acceso a un trabajo remunerado, decente y de calidad

Los tres factores señalados (trabajo remunerado, decente y de calidad) son muy relevantes para dar a las mujeres la dignidad que merecen y garantizarle el derecho a elegir (*free to choose*). Y esto va también para los hombres. Por trabajo remunerado entiéndase aquel que paga el valor de su productividad marginal, misma que depende a su vez de la inversión que empresas y gobiernos hacen para elevar la calidad y competitividad de los trabajadores.

En México, al igual que en América Latina, uno de los problemas fundamentales en materia de remuneración tiene que ver con las estructuras funcionales de sus instituciones. La región debe su origen fundacional a modelos de índole colonial, que debían su éxito a la explotación del trabajo y la nula capitalización de las sociedades. Esas estructuras siguen vigentes y a diferencia de las 13 colonias de Norteamérica, en México y Latinoamérica la norma fue siempre el bajo salario. Este ha sido un hecho que ha tenido hondas repercusiones en las sociedades novohispanas y ha afectado de manera aún más significativa a las mujeres: si los hombres han estado siempre mal pagados, las mujeres no han estado siquiera pagadas. Se puede decir que es apenas hasta el siglo XX que las mujeres realmente se incorporaron formalmente al mercado laboral y se les reconocieron derechos y obligaciones.

Los factores estructurales de la economía, sumados a los institucionales que han permitido salarios bajos para hombres y mujeres, y una brecha adversa de éstas frente a aquellos, da como resultado una desventaja considerable para las mujeres especialmente en trabajos poco calificados, informales o derivados de la precariedad económica en que algunas mujeres viven.

Hay diferentes metodologías para estimar la brecha de salarios entre hombres y mujeres. Por ejemplo, Korn Ferry en una muestra de 33 países y más de 8.8 millones de encuestados, determinó que México ocupa el segundo lugar con la mayor brecha de género. Por su parte la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) concluye que México ocupa la quinta posición con mayores diferencias de ingreso entre hombres y mujeres, después de Finlandia, Israel, Japón y Corea. En el informe 2019, la OCDE informa una brecha salarial de 18.8% para México frente a una de 4% en Colombia (la menor del organismo). En uno u otro caso, México tiene una de las mayores brechas de ingresos entre hombres y mujeres.

Igualmente lo corrobora el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI):

de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), ya que desde 2017 y hasta antes del inicio de la pandemia COVID-19, la brecha salarial promedio fue del 15% con notables diferencias a nivel sectorial: de acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO)⁸ el sector servicios, manufactura y comercio, tienen las mayores diferencias salariales, además de que estos sectores emplean al 95% de las mujeres ocupadas en el país. El sector con mayor brecha salarial fue el comercio con una brecha de 24%. Finalmente, la brecha salarial es desfavorable para las mujeres con pobre escolaridad: a inicios del 2020, las mujeres con niveles educativos de media superior o superior se enfrentaron a una diferencia salarial promedio del 15%. En el caso de los sectores construcción y agropecuario son los únicos en donde las mujeres ganan más que los hombres, especialmente en 2019, por tanto, los valores de la brecha salarial son positivos.

El panorama es más desalentador para las mujeres con menos estudios: las que completaron primaria la diferencia de su salario frente a los hombres fue de 23%, mientras que para aquellas que no cumplieron con su primaria, la brecha fue de 20%. Como se indicó anteriormente, el efecto positivo de la educación de las mujeres en la sociedad no se limita únicamente al ingreso, sino a factores socioeconómicos que impactan el capital social del país. Una brecha de esta magnitud provoca efectos multiplicadores adversos en la sociedad que no están medidos en las estadísticas oficiales: pobre educación genera bajos ingresos, pobre calidad de vida que se refleja en la alimentación y salud (por ejemplo, obesidad por malas dietas), baja capitalización y bancarización, precariedad laboral que reduce el tiempo dedicado a los hijos, seguridad, etc.

Cuando en una sociedad los salarios superiores son 2 veces mayores para los hombres que para las mujeres, como se observa en el gráfico anterior, hay claramente un problema de discriminación. Hablar de calidad en el empleo ya es casi un lujo en esta circunstancia, pues esos empleos son primordialmente para mujeres urbanas, clase media alta, con educación superior y en empleos formales principalmente en el sector privado. El universo de mujeres con estas características es una minoría muy pequeña, que la OCDE estima en tan solo 7% de la fuerza laboral femenina. El nivel de ingreso cuenta tanto como la educación y la calificación de las personas, de modo que cambiar la visión mercantilista-colonial de las sociedades latinoamericanas por una de verdadera economía de mercado representa un reto casi histórico. El trabajo remunerado, decente y de calidad es una forma de Poder Propio de los ciudadanos.

El trabajo no remunerado y los obstáculos laborales

Producto de todo lo anterior es la precariedad de los ingresos y la estabilidad laboral. Como está ampliamente documentado, la informalidad no necesariamente significa ilegalidad. La mayoría de las mujeres que tienen trabajos informales están en esa condición porque su actividad no está registrada, no pagan impuestos y por lo tanto están excluidas de las redes de soporte social y laboral que brinda el país. Si a esto se suma el trabajo de miles de mujeres que se ocupan en sus hogares para la manufactura de productos que venden en el mercado informal la contribución su contribución a la informalidad aumenta, como también la subestimación de su aporte a la riqueza nacional. El círculo vicioso de trabajo precario, poca capacitación y educación con empleo sin acceso a redes formales de apoyo provocan una situación de desamparo laboral.

Mantener obstáculos a la formalidad es una característica de las economías mercantilistas: se explota el factor humano respecto al capital, factor aquel que se acomoda a trabajos mal remunerados y sin derechos laborales. Esto se vuelve norma, cultura y arraigo, haciendo difícil la erradicación de la pobreza y marginación laboral de las mujeres. Los ingresos elevados y la eliminación de obstáculos laborales que impidan a las personas capitalizarse representan una fuente de Poder Propio de los ciudadanos.

Estos factores estructurales coadyuvan a profundizar males sociales, particularmente la pobreza: se alimenta de normas que impiden a las mujeres escalar socialmente, se profundiza cuando hay discriminación social (por raza, religión, cultura, etc.) y se puede convertir en crónica. Esto es válido para países con altos niveles de pobreza como México, pero también para países desarrollados. Obsérvense los resultados de pobreza en Estados Unidos cuando se separa por

grupos étnicos:

Algunos datos sobre la pobreza entre las mujeres:

Las mujeres de casi todas las razas y etnias enfrentan tasas de pobreza más altas que sus contrapartes masculinas (un promedio del 7%).

La violencia representa uno de los obstáculos más difíciles de resolver con respecto a la inclusión y las oportunidades de las mujeres. Como se muestra a continuación, las características de la violencia afectan de muchas formas el potencial que tienen las mujeres en la sociedad:

Las madres solteras tienen tasas de pobreza más altas que las mujeres casadas, con o sin hijos, y las mujeres solteras sin hijos.

En los países en desarrollo, las poblaciones rurales y agrícolas son las más pobres y las mujeres son las más afectadas por la pobreza extrema. Esto se debe en parte a las crecientes desigualdades en los países en desarrollo. Numerosos investigadores han demostrado que la desigual distribución de la riqueza creada, las dificultades para acceder a la educación, las dificultades para acceder a los recursos y las infraestructuras sanitarias son factores que explican esta situación.

Otro obstáculo importante lo constituye la informalidad que se asocia a la precariedad laboral: a nivel mundial el empleo informal es una fuente mayor de empleo para hombres (63%) que para mujeres (58%). Esto se cumple tanto para los promedios de los países emergentes y en desarrollo, como para el empleo informal agrícola y no agrícola. De los 2,000 millones de trabajadores con empleos informales en el mundo, sólo poco más de 740 millones son mujeres. Sin embargo, este panorama mundial oculta disparidades importantes: una diferencia importante entre mujeres y hombres en el empleo informal es la proporción de trabajadores auxiliares del hogar. Esta proporción es más de tres veces mayor entre las mujeres en empleo informal que entre los hombres, situación particularmente vulnerable para ellas pues representa al 28.1% de las mujeres en empleo informal comparado con el 8.7% de los hombres. Más del 30 por ciento de las mujeres en el empleo informal en países de ingresos bajos y medianos bajos son trabajadoras auxiliares del hogar, un trabajo generalmente considerado no remunerado.

En Latinoamérica el porcentaje de mujeres que trabajan en el sector informal es superior al de los hombres: 54.4% vs 52% respectivamente. El mayor porcentaje de mujeres que laboran en la informalidad está en Centroamérica con 61.8%. El porcentaje de empleo informal es alto entre jóvenes (46.2%) con una incidencia de informalidad de hasta 54.4% entre los trabajadores de 65 años o más. La relación inversa entre la informalidad y el nivel de educación es clara: la informalidad se reduce a medida que aumenta la educación, desde 81% para aquellos sin educación, 71.3% para aquellos con educación primaria, 46.9% con educación secundaria y 22.7% para aquellos con educación terciaria. El lugar de residencia también influye en el porcentaje de empleo informal: es mayor en las zonas rurales (52.6%) comparado con las urbanas (35.8%).

A nivel mundial, 56% de los hombres que tienen empleos informales son personas que trabajan por cuenta propia, mientras que este porcentaje es del 36% para las mujeres. La situación es distinta en los países de ingresos altos donde los empleados representan la mayor parte del empleo informal, especialmente en el caso de las mujeres.

La informalidad aumenta el riesgo de precariedad con todas sus consecuencias. Si bien no todo empleo precario es informal, la informalidad generalmente deriva en aquél. Al considerar las variedades del empleo informal, la precariedad inherente a estas relaciones laborales surge en sus diferentes formas como denominador común. Este es un tema crucial cuando se consideran las implicaciones de la pandemia COVID-19, por ejemplo, ya que los trabajadores informales pueden tomar medidas que los mantengan en el empleo, como aceptar una paga por debajo del mínimo legal. En estos casos, permanecer en el empleo posiblemente implica aceptar peores términos y condiciones (un argumento de “reducción de trabajadores formales”).

La mayoría de las estadísticas indica que las mujeres se ven más afectadas que los hombres por el fenómeno del trabajo precario. Se sigue considerando a las mujeres como las principa-

les cuidadoras, ya sea de los niños, de los familiares dependientes o de los ancianos. Estadísticas de la Comunidad Europea muestran que el 15% de las mujeres de entre 15 y 64 años en ese continente están inactivas en el mercado laboral por motivos de cuidado (cuidar niños y/o adultos discapacitados), en comparación con solo el 1.4% de los hombres.

Las mujeres también gastan mucho más tiempo promedio en trabajos no remunerados, incluidas las tareas domésticas. En promedio, las mujeres en los países de la OCDE dedican casi el doble de tiempo a la semana que los hombres al trabajo no remunerado. Esto significa que muchas mujeres calificadas quedan fuera del mercado laboral. Mientras tanto, el trabajo a tiempo parcial y el trabajo por cuenta propia son prominentes entre las mujeres y estas son dos formas de empleo que a menudo están relacionadas con condiciones laborales precarias. De acuerdo con José Rubio “A pesar de que el Gobierno Federal de México implementó programas para fomentar la formalidad, poniendo como prioridad la creación de empleos dignos. Los resultados no han sido los esperados: el número de asegurados eventuales y permanentes registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) ha crecido a partir de la implementación del programa ‘*Crezcamos juntos*’. La incorporación de nuevos trabajadores al régimen de seguridad social no ayudó por sí sola a solucionar los problemas de la precariedad, pues este fenómeno seguirá presente si el ingreso sigue siendo insuficiente”.

La teoría del capital humano explica que quienes inviertan en sus carreras a través de la educación, la experiencia, las habilidades y la formación serán posteriormente recompensados en el lugar de trabajo y es más probable que obtenga trabajos de alta calidad porque se vuelve más valioso para el empleador. Cuanto más valioso es un trabajador, más recompensa obtiene en el mercado laboral, ya sea a través de promociones, beneficios o aumentos. Tales recompensas disminuyen la precariedad de los puestos de trabajo al brindar seguridad. Las inversiones de capital humano en habilidades, capacitación y experiencia también influyen en la ocupación y la productividad de un individuo dentro de esa ocupación. Por ejemplo, es probable que aquellos con más educación y experiencia tengan trabajos de mayor calidad y un mayor éxito profesional.

La teoría del capital humano también establece que, dado que las mujeres están altamente comprometidas con sus responsabilidades familiares actuales o esperadas, invierten menos tiempo y esfuerzo en sus carreras, lo que afecta su experiencia, capacitación y resultados ocupacionales. Los hombres tienden a invertir más en su carrera que en sus responsabilidades familiares, lo que conduce a mayores recompensas laborales. Además, esta teoría asume que las habilidades de las mujeres se deprecian mientras están fuera de la fuerza laboral cuidando a sus hijos. La disminución de las habilidades de las mujeres a expensas de las responsabilidades domésticas significa que las mujeres pueden elegir trabajos que sean compatibles con sus obligaciones de crianza de los hijos, donde sus habilidades no se deprecian con el tiempo. Estos trabajos se caracterizan generalmente por salarios bajos, trabajo a tiempo parcial y pocos beneficios, algunos incluso en condiciones precarias.

La teoría de la estratificación de género no niega que las recompensas en el lugar de trabajo sean producto de inversiones en recursos humanos, sino que enfatiza las desigualdades entre hombres y mujeres para obtener y beneficiarse de tales inversiones. Por tanto, la mayor presencia de las mujeres en entornos laborales precarios no se debe a una elección personal, sino a las prácticas discriminatorias de los empleadores para segregar a las mujeres en estos puestos. En general, hombres y mujeres no tienen las mismas oportunidades para invertir en sus carreras, dado el papel tradicional de la mujer en la esfera doméstica.

En contraste con la teoría del capital humano, la teoría de la estratificación de género sostiene que los puestos de trabajo de hombres y mujeres se ven afectados de manera diferente por las inversiones familiares, como el estado civil, el tiempo dedicado al cuidado de los hijos y el tiempo dedicado a las responsabilidades del hogar. Más específicamente, las mujeres son penalizadas por sus compromisos familiares actuales o previstos debido a prácticas discriminatorias en el mercado laboral. En consecuencia, las mujeres se segregan en entornos laborales más precarios que los hombres debido a la presión familiar de cumplir con un rol no remunerado.

En relación con este argumento de estratificación, tan promovido y patrocinado por instancias globales, vale la pena señalar lo siguiente: cuando se habla de promover los derechos de la mujer en el ámbito económico, político y social, muchas veces se hace bajo la premisa de estandarizar o igualar a hombres y mujeres en el mismo plano, bajo el argumento de equidad. Equidad debe entenderse como el derecho que todo hombre y mujer tiene de acceder en igualdad de condición a todas las oportunidades posibles en libertad y con sus naturales diferencias. Equidad no es igualar hombres y mujeres ni tampoco estigmatizar o socavar las cualidades innatas y propias de cada sexo. Por ejemplo, la función natural de las mujeres de cuidar y educar a los hijos no debe ser motivo de explotación o alienación de ellas como tampoco motivo para que no cumplan con esa importantísima función de manera digna y sin menoscabo de su propio desarrollo profesional. En muchas ocasiones el “sistema” o el “funcionamiento social” está diseñado para no dar opciones a las mujeres de trabajar y al mismo tiempo ser madres. Pienso de momento en los miles de madres solteras que laboran en la maquila de Ciudad Juárez en México que no tienen el apoyo de horarios escalonados para poder trabajar y cuidar a sus hijos.

El elevado valor social que tiene el natural y equilibrado cuidado de los hijos por las mujeres, como también lo tiene su desarrollo profesional, debe ser considerado desde la perspectiva de la libertad individual y la equidad de acceso a las oportunidades. Esta es una de las muchas razones por las cuales el Estado debe tener un rol de facilitador y no de intérprete y ejecutor de las decisiones que corresponden a cada individuo, hombre o mujer.

Características del mercado laboral

El enfoque económico tradicional para comprender las diferencias de género en los resultados del mercado laboral ha sido centrarse en las explicaciones del lado de la demanda, como la discriminación del empleador, así como en las limitaciones del lado de la oferta que se basan en las diferencias educativas o la responsabilidad familiar. Más recientemente, los economistas han considerado explicaciones alternativas del lado de la oferta para las diferencias de género. Por ejemplo, las posibles diferencias de género en los atributos psicológicos, incluidas las preferencias por el riesgo y la competencia, así como las preocupaciones sobre otras personas, pueden ofrecer información sobre las brechas de género.

La segregación ocupacional e industrial de hombres y mujeres es uno de los principales componentes de las brechas de género en los ingresos, y estos han sido ampliamente documentados. Dado que los trabajos en diferentes sectores ofrecen diferentes matrices de seguridad laboral, estabilidad de ingresos y condiciones de trabajo, las diferencias sistemáticas de género en las preferencias por el riesgo y la competencia tienen el potencial de moldear las brechas en los ingresos a través del comportamiento en cómo se clasifican los trabajos. A pesar de una gran cantidad de evidencia empírica sobre las preferencias individuales, los estudios experimentales de género y preferencias a nivel de equipo son relativamente escasos.

El primer país en implementar leyes de cuotas de género fue Noruega en 2003, seguido de España, Finlandia, Islandia y Francia. Un estudio sobre el impacto de la presencia femenina en los directorios de las empresas noruegas y su desempeño llevó a una reforma mediante la cual se requería una cuota de 40% de representación femenina en los directorios al cabo de los primeros dos años de reforma. Los resultados indican que la representación femenina en los Consejos Directivos derivados de la imposición de cuotas, llevaron a una disminución en los precios de las acciones y las ganancias operativas.

Las políticas de cuotas centran la atención en las mujeres que pueden no ser plenamente representativas de la fuerza laboral femenina requerida para cierta función. La representación de las mujeres en la toma de decisiones en los niveles de responsabilidad más bajos puede ayudar a formar una imagen más amplia del impacto de la diversidad de género y atenuar la marcada selección de mujeres en la cima. Pero tal como se ha señalado a lo largo de esta investigación, la equidad de género no pasa por asignar cuotas numéricas ni por dejar al Estado decidir la mezcla óptima entre hombres y mujeres en cada actividad económica. La verdadera equidad viene de garantizar la libertad de decisión y la posibilidad de tomar las mejores oportunidades.

Las mujeres han hecho grandes avances en los mercados laborales a lo largo del siglo pasado, con una clara convergencia en sus niveles de inversión en capital humano y sus perspectivas y resultados de empleo en relación con los hombres. Pero si bien se han reducido o cerrado ciertas brechas, como la brecha de género en la educación, persisten considerables diferencias de género en los niveles de salario y empleo, así como en los tipos de actividades que hombres y mujeres realizan en el mercado laboral.

Los economistas laborales han intentado durante mucho tiempo comprender estas diferencias y se han identificado tres canales clave como posibles explicaciones: discriminación en el mercado laboral; diferencias de género en las preferencias; y productividad. Por ello al hablar de productividad se pueden dejar de lado factores que contribuyen al desarrollo y estabilidad de un país, por ejemplo, cuando se tiene en cuenta el papel de las mujeres como proveedoras primarias de cuidado infantil y producción en el hogar. La cuestión establece límites a su participación en el mercado laboral y determina el equilibrio entre la vida laboral y la vida personal: las mujeres suelen trabajar menos o más horas irregulares que los hombres, toman más descansos profesionales y se especializan en diferentes ocupaciones e industrias.

La estructura de los mercados laborales es resultado de la estructura misma de las actividades económicas. Los siglos XIX y XX vieron el cambio de un mundo basado en la agricultura y producción primaria a uno industrial, situación que modificó sensiblemente la estructura de los mercados laborales. De igual forma el siglo XXI da importancia a los servicios en todas sus formas y va a definir el futuro del mercado laboral y la inserción de las mujeres en la economía.

Los hombres y las mujeres deben ser hábiles, móviles y conocedores de la tecnología en la era de la automatización, pero las mujeres se enfrentan a barreras dominantes. Por ejemplo, los hombres y las mujeres tienden a agruparse en ocupaciones diferentes, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes debido en gran medida a las diferencias en las habilidades y capacidades propias de cada sexo. Esto determina cómo es probable que cada uno de ellos se vea afectado por la automatización. En un escenario en el que la automatización se desarrolla a gran escala, hombres y mujeres podrían enfrentar un desplazamiento laboral considerable en donde la composición de las posibles pérdidas y ganancias entre ambos sea diferente.

Las ocupaciones orientadas al servicio y de apoyo administrativo podrían representar el 52% de las pérdidas de empleos de las mujeres, pero las ocupaciones de operación de máquinas y trabajos manuales podrían representar el 40% de las pérdidas de los hombres. Esta migración hacia una economía automatizada e inserta en la Cuarta Revolución Industrial tendrá repercusiones distintas entre hombres y mujeres, entre calificados y no calificados, entre trabajadores de economías desarrolladas y emergentes.

Para hacer estas transiciones, las mujeres necesitarán nuevas habilidades. En economías maduras, solo los trabajos que requieren un título universitario o avanzado pueden experimentar un crecimiento neto de la demanda. En las economías emergentes, muchas mujeres que trabajan en la agricultura de subsistencia con poca educación pueden tener dificultades para conseguir trabajo en otros sectores.



En las economías desarrolladas se espera un aumento en la demanda de mano de obra calificada y una baja en la poco calificada. Muchas economías emergentes podrían experimentar un mayor crecimiento en la demanda de empleos con salarios altos, pero sólo en sectores reducidos de la población. El gap de ingresos seguramente aumentará, de modo que se vuelve prioritario permitir que las mujeres asciendan en la escala de habilidades y no se estanquen en trabajos menos remunerados.

Las barreras que hemos citado a lo largo de esta investigación dificultarán la transición de las mujeres en países como México: tienen menos tiempo y recursos para volver a capacitarse o buscar empleo porque dedican mucho más tiempo que los hombres al trabajo de cuidados no remunerados; son menos móviles debido a la seguridad física, la infraestructura y los desafíos legales; y tienen menor acceso a la tecnología digital y participación en los campos STEM que los hombres.

Según McKinsey, las ocupaciones tienden a diferenciarse más por género que por sectores; La concentración también tiende a estar correlacionada con la participación femenina en la fuerza laboral: México tiene una baja participación de las mujeres en el mercado laboral con una alta asignación de los trabajos por género. Esta alta concentración está dominada por hombres, como se ha podido corroborar a lo largo de esta investigación. Destaca el caso de la India con una participación de las mujeres en el mercado laboral formal de apenas 27%, la más baja de la muestra.

Migrar a la Cuarta Revolución industrial representa un reto enorme para los países que han mantenido ingresos precarios, alta concentración de los trabajos por género, sin redes sociales que impulsen a las mujeres a defender sus derechos de participación e inserción. La automatización y el trabajo en casa (home office) representan oportunidades precisamente para las mujeres: capacidad para atender el hogar y trabajar simultáneamente en el mismo lugar, flexibilidad laboral, trabajo de habilidades técnicas de rápido aprendizaje y entrenamiento y capacitación remota y de bajo costo. Si se aprovechan estas ventajas, la transformación tecnológica puede resultar un éxito para mejorar la brecha de género que hay en México y el resto de los países latinoamericanos.

Según el Fondo Monetario Internacional, "... políticas fiscales sólidas son un requisito previo para la estabilidad macroeconómica, que es esencial para impulsar el crecimiento, el empleo y los ingresos para todos. Al mismo tiempo, la política fiscal debe configurarse activamente para lograr la igualdad de género objetivo denominado "presupuesto con perspectiva de género". Si está bien

diseñado, dicho presupuesto puede mejorar la eficiencia y la equidad del proceso presupuestario general.

Las autoridades fiscales de cualquier nivel de gobierno pueden evaluar las necesidades de niños y niñas y hombres y mujeres; identificar resultados u objetivos clave; planificar, asignar y distribuir fondos públicos; y monitorear y evaluar los logros. Si bien las iniciativas de presupuestar con perspectiva de género en todo el mundo han tendido a centrarse en las políticas de gasto, las políticas de ingresos también influyen en la igualdad de género y, por lo tanto, deben considerarse parte de los presupuestos con perspectiva de género.

El empoderamiento de la mujer es un proceso de cambio personal y social, que tiene lugar en ámbitos psicológicos, políticos, sociales y económicos interrelacionados y que se refuerzan mutuamente, y a través del cual las mujeres, individual y colectivamente, obtienen poder, opciones significativas y control sobre sus vidas. No es un proceso lineal o que pueda ser dirigido por el Estado, sino un proceso caracterizado por la negociación, el compromiso y la acción ciudadana, que toca múltiples aspectos de la sociedad.

Esta investigación ha adoptado un enfoque holístico donde el tema de género es una responsabilidad de los gobiernos en el sentido de proporcionar las herramientas e infraestructura necesarias para que los ciudadanos tomen decisiones libres. El rol del Estado no es decidir a nombre de los ciudadanos. Eso ha probado ser ineficaz y en muchos casos contraproducente.

Por ello se sugiere utilizar la metodología de mapas de procesos para definir los aspectos que influyen en la injusta distribución de derechos, obligaciones, recursos y beneficios entre hombres y mujeres. Se pueden situar tres conjuntos de procesos que se relacionan entre sí y que se proponen bajo la filosofía de poner al ciudadano (hombres y mujeres) al centro de la solución. Por un lado, los 10 factores que se han analizado en esta investigación y que se agrupan a partir de los tres que dominan la agenda general: educación, política fiscal y marco regulatorio y legal. Cada uno de ellos tiene factores subyacentes que explican en su conjunto las principales limitaciones que enfrentan las mujeres en el ámbito económico. Estos factores se pueden atender en el corto y mediano plazo con las adecuadas políticas públicas y el enfoque propuesto: potencias oportunidades y capacidades para que los ciudadanos puedan ejercer efectivamente sus derechos de participación.

Hay elementos estructurales que requieren acciones de mediano y largo plazo que solo pueden ocurrir con el concurso de la sociedad y que representan cambios de índole histórica. Estos son los tres elementos más difíciles de modificar pues son donde precisamente se ubican los mayores intereses en contra de un tratamiento justo de las mujeres.

La implementación de acciones conducentes a manejar este mapa de procesos es motivo de un trabajo adicional. Por lo pronto se pueden situar los principales elementos que permitan iniciar un cambio estructural y de fondo en el grave problema de la desigualdad de género.

Conclusiones

La participación de las mujeres en la economía mundial es un tema relevante y central en los objetivos de desarrollo sostenible de largo plazo. La discriminación de las mujeres en la economía y la sociedad generan costos superiores a los 1.3 billones de dólares a nivel mundial. Algunas estimaciones ubican incluso la pérdida en cerca del 20% del PIB mundial. Al hablar de pérdida no solamente se refiere al valor económico que las mujeres pierden por tener trabajos mal remunerados, de poca calidad o simplemente por no tener acceso a oportunidades laborales. La pérdida es mucho mayor: cuando una mujer tiene educación y un trabajo digno, prospera su familia, sus hijos adquieren bienes sociales asociados como educación y alimentación de calidad, salud y una formación más equilibrada que forma hombres y mujeres mejor preparados para el futuro. Es decir, se crea un capital social que los hombres no generan. No extrañe que en México la obesidad infantil tiene que ver precisamente con madres que no disponen de la educación, los recursos o el tiempo para nutrir adecuadamente a los hijos. Ello deriva en problemas de salud como la diabetes que representa no solo un costo social para ellos, sino fiscal para la atención de largo plazo.

Gran parte de los problemas en materia de género e inclusión de la mujer en la economía tiene que ver con el enfoque que las Naciones Unidas han promovido por años: dotar al Estado con la facultad para decidir las cuotas de género, las preferencias de los ciudadanos y para estandarizar las competencias y diferencias que son propias de cada sexo. Como se ha indicado a lo largo de esta investigación, el principal objetivo de las políticas públicas es promover la libertad, que está asociada a la elección libre de cada persona para decidir qué hacer, dónde trabajar, cómo desarrollarse. Y después de garantizar esa libertad viene la equidad como resultado del papel del Estado como garante de esas libertades.

Uno de los grandes problemas en las políticas de género tiene que ver precisamente con la dirección del Estado en la materia. Como se indicó en esta investigación, los factores directos que afectan a las mujeres en sus derechos económicos y políticos se asocian a fenómenos culturales, que se han utilizado para crear patrones de injusticia. Y las soluciones que algunos organismos promueven no resuelven el caso: estigmatizan cualidades y virtudes propias de

cada sexo, particularmente de las mujeres, en aras de buscar una igualdad de género en lugar de una equidad. ¿Por qué la mitad de las plazas de estudiantes en las carreras de ingeniería deben ser ocupadas por mujeres? ¿Acaso el Estado debe programar que la mitad de los maestros de *kindergarten* deban ser hombres? Estas decisiones no deben ser del Estado sino de los individuos, hombres y mujeres, empoderados en igualdad de circunstancias y con los mismos derechos. Ese es el objetivo.

La instrumentación de presupuestos públicos con criterio de género debe atender la problemática con el enfoque sugerido: promover las oportunidades y la libre decisión de los ciudadanos en sus respectivos campos de acción; convertir en norma la justa distribución de los recursos y promover la formación de riqueza, no solamente la instrumentación del gasto como política de género. El mejor empoderamiento de una mujer es capitalizarla en todos aspectos: educación, capacitación, salud, alimentación, bienestar social y seguridad, entre otras formas de riqueza.

Un último tema relevante es la inserción de las mujeres mexicanas en la Cuarta Revolución Industrial y su participación en la economía: la tecnificación de los trabajos representa para las mujeres mexicanas una gran oportunidad de poder combinar trabajo con cuidado del hogar. El trabajo remoto puede ser una gran solución al problema de horarios no escalonados o de inseguridad física al que muchas mujeres mexicanas se enfrentan. El gran dilema está en que el país no las está dotando de las herramientas, recursos e infraestructura para capturar esa oportunidad. Por el contrario: las mujeres son las que más han sido afectadas por la crisis del coronavirus que afectó a los sectores con mayor concentración de empleo femenino. Si la destrucción creativa de la Cuarta Revolución Industrial, que COVID aceleró, no se aprovecha para las mujeres mexicanas, el costo de la inacción será muy considerable. Aquí un gran reto de políticas públicas.

Crecimiento con Democracia y Equidad

Andrés Ponce de León Rosas¹

Al inicio de Introducción a la Economía puede leerse una definición de ESEM que aporta mucha claridad: “La Economía Social de Mercado es, al mismo tiempo, una teoría completa de la economía y un modo de organización probado de la economía real”. Más aún, cuando se habla de ESEM me gusta pensar en Economía en su acepción clásica, que viene de las voces griegas *oikos* (οἶκος) “casa”, en el sentido de patrimonio, y *nemo* (vspro) “administrar” ^ economía como la administración de nuestra casa. La idea que nos presenta Resico en su libro de texto y la definición helénica de Economía, clarifican mucho los verdaderos alcances de la ESEM, que es al mismo tiempo teoría de política pública para lograr crecimiento con equidad, programa de acciones frente a la depredación del ambiente, modelo de organización institucional y agenda para el desarrollo social; en una frase: la correcta administración de nuestras sociedades.

Como todo buen modelo de interpretación social, la ESEM tiene un conjunto de pilares filosófico-doctrinales que son invariantes en el tiempo y que constituyen la base de cualquier desarrollo posterior. Para una mayor profundidad sobre estos pilares pueden revisarse Introducción a la ESM de BIJBOPKNPKNPKNP, DCNJODCKNPDC de Dieter Benecker o el propio Diccionario de ESM, publicado por BBBIJBIJONPNP, pero a continuación los presentamos en breve.

Espíritu de logro y responsabilidad individual. Se refiere al estrecho vínculo entre la implementación de la ESEM y la acción individual de hombres libres, que innovan y buscan su propio bienestar, tomando en consideración el impacto de la acción individual sobre el bienestar general.



Solidaridad. Como el entramado del que se construye la sociedad. Las relaciones interpersonales basadas en la confianza mutua.

¹ Ponce de la León Rosas, Andrés. Crecimiento con Democracia y Equidad. Documentos de trabajo No. 422, diciembre del 2011. Págs. 24

Subsidiariedad. Como la acción del Estado en favor de la Igualdad de Oportunidades.

Cuando se habla de ESEM suele destacarse su capacidad para generar crecimiento con equidad. En este sentido, es importante entender el concepto de Crecimiento Económico, como el incremento sostenido del ingreso per cápita real. Desde el punto de vista la teoría en la ESEM se distingue el Crecimiento Cuantitativo del Crecimiento Cualitativo. El primero está impulsado por un crecimiento en los factores de producción, el segundo en la eficiencia relativa de éstos.² Para completar el ejercicio, tenemos que clarificar el concepto de Equidad: en éste, hay un concepto implícito de Mínimo Existencial, que para distinguirse precisa de dos componentes: uno físico y otro cultural. “El Mínimo Existencial Físico comprende todos los bienes necesarios para la supervivencia. El Mínimo Existencial Cultural pretende brindar la posibilidad de participar de la vida social en un nivel mínimo aceptable”. Más adelante entenderemos esta definición de Mínimo Existencia Cultural como una reivindicación de la Democracia, que es, por definición, el espacio social en el que todos participan igualitariamente.

Aunque la ESEM entiende la organización de los mercados como el mejor sistema de asignación de recursos, define una agenda de participación del Estado en los mercados, que pretende “corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para su operatoria eficiente y equitativa”⁵. La participación del Estado ocurre específicamente en dos dimensiones:

Fallas de Mercado. Pobreza, Externalidades, Bienes Públicos

Regulación e Intervención Estratégica. Competencia en los mercados y sectores estratégicos.

En favor de la claridad conceptual, no quiero dar por hecho el entendimiento del concepto de Pobreza. Independientemente de las múltiples definiciones que la caracterizan, o de las metodologías que la miden, la Pobreza es una situación de *necesidad*, derivada de la desigualdad (estructural, no coyuntural) en la dotación de patrimonio, capacidades o satisfactores básicos.

En las siguientes secciones veremos que, para entender algunos fenómenos sociales, como el Crimen o la tarea de consolidar un verdadero sistema democrático, la Desigualdad es una variable tanto o más importante que la Pobreza.

Los indicadores de pobreza no son suficientes, en solitario, para entender la realidad completa del desarrollo social. El Índice de Desarrollo Humano es un estadístico, instrumentado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que agrupa, en su metodología, a tres variables: Esperanza de vida, Educación, Nivel de vida

En la actualidad, el promedio de los países del mundo sigue teniendo un desarrollo humano. El desarrollo humano en el mundo observa un sesgo regional importante, la división geográfica clásica continental nos deja ver el diferencial de vida en los distintos países de nuestro planeta. Los procesos migratorios, que afectan sobre todo a los países desarrollados, encuentran su explicación precisamente en estas diferencias de oportunidades para el desarrollo que las regiones del mundo brindan a sus habitantes. Así, los flujos de migración del norte de África a Europa, de Centroamérica a Norteamérica, de Europa del Este a Europa occidental, se explican como flujos y escapes del subdesarrollo al desarrollo.

Aunque el concepto de Desigualdad se deriva directamente del de Equidad, podemos decir que en las páginas siguientes, analizaremos el comportamiento de esta variable a través del instrumento académico más usado para medirla: el Índice o Coeficiente de Gini. Se trata de un número entre 0 y 1, o entre 0 y 100, como será en el caso del documento. El 0 corresponde a la perfecta igualdad (todos los individuos de la sociedad con el mismo ingreso) y el 100 con la perfecta desigualdad (que sería el caso de una sociedad donde una persona poseyera toda la riqueza). A pesar de que en la academia se han acuñado otros estadísticos para estudiar las desigualdades económicas al interior de una sociedad, el Índice de Gini ha mantenido su confiabilidad intacta, y en esta investigación será la herramienta central de nuestra exposición.

La realidad, aunque también de sesgos geográficos, es diferente. A diferencia de lo que ocu-

re con el IDH, en este caso, el mundo tiene muchas más similitudes, excepto por Latinoamérica, que sobresale como la gran región desigual del mundo, de ahí que el debate sobre la implementación de la ESEM en tanto que modelo para el crecimiento con equidad, sea de tanta relevancia para nuestras sociedades.

Los inescrutables criterios con que fue diseñado el maná de nuestros carismas, hicieron que naturalmente en cualquier sociedad del mundo existan desigualdades, pero en América Latina esas desigualdades se reflejan en una inequitativa distribución del ingreso, en la que 10 por ciento más rico de la población posee en promedio el 40 por ciento de la riqueza y el 10 por ciento más pobre apenas entre 1 y 2 por ciento, por lo que este tipo de inequidades sociales son en Latinoamérica un riesgo latente a la viabilidad de su sistema político y económico.

Revisando la historia del mundo, no podemos sostener una relación biunívoca entre pobreza y criminalidad (Pobreza y Crimen); es decir, podemos encontrar países con niveles de pobreza importantes y con poco crimen, y podemos citar ejemplos de países con niveles elevados de criminalidad sin problemas alarmantes de pobreza. Pero más allá de esta imposibilidad, Bailey y Chabat (sostienen que una las prioridades en materia de seguridad pública en México, aunque aplica para el resto de América Latina, es “el crecimiento económico sostenido y la creación de empleos” pues “las causas del crimen parecen incluir factores económicos, especialmente la desigualdad en el ingreso y el lento crecimiento”. Esta sola declaración apuntala las bondades de la ESEM en materia de contener los índices de criminalidad, pues es precisamente, como lo hemos dicho hasta el cansancio, la doctrina económica del crecimiento con equidad.

La relación entre la desigualdad económica y crimen ha sido atendida por la teoría económica. De acuerdo con el marco teórico que desarrolló Gary Becker, Premio Nobel de Economía 1992, los niveles de criminalidad que observan las sociedades están relacionados directamente, por un lado, con los riesgos de aprehensión y las penas que diseña la propia sociedad; y por otro, con el diferencial de ganancias esperadas entre la comisión del crimen y su correspondiente costo de oportunidad, Fajnzylber y Lederman. Se ha encontrado, siguiendo con Fajnzylber y Lederman, que el Índice de Gini, como medida de inequidad social, es un buen instrumento para aproximar la segunda variable de la decisión: la ganancia esperada por la comisión del crimen.

Un resultado sobresaliente de esta investigación, titulada *Inequality and Violent Crime*, seminal por su estudio pionero en esta relación teórica, es que el incremento en la desigualdad de ingreso en una sociedad tiene un efecto positivo en el crecimiento de la criminalidad, sugiriendo una relación positiva, estadísticamente significativa, entre ambas variables: desigualdad y crimen. Más aún, en el ánimo de entender al fenómeno de la criminalidad, descubren desde la lógica de sus postulados metodológicos, que el crecimiento económico del PIB, como lo sostenían Bailey y Chabat, tiene efectos negativos en la criminalidad. Atendiendo a la metodología específica de estos científicos, encontramos una razón de peso para el entendimiento de la ESEM como medida de estabilidad social: crecimiento y equidad, ambas influyen positivamente en la disminución del crimen.

Democracia, ¿sin equidad social?

Efectivamente, “una Economía de Mercado no es un fenómeno natural sino un producto cultural”, que requiere por un lado, de instituciones y reglas claras, pero sobre todo, de “relaciones NO jurídicas, o vinculaciones entre personas basadas en la confianza y de cumplimiento cierto”. Naturalmente, esto ocurre de manera más eficiente en los sistemas democráticos, donde las disputas sociales se dirimen preservando las libertades individuales, facilitando la cohesión social que requieren este tipo de relaciones interpersonales.



¿Qué pasa con la democracia en condiciones de desigualdad social?

Actualmente, uno de los riesgos más latentes a la frágil estabilidad democrática de la región AL es la disposición de sus ciudadanos a ceder libertades políticas en favor de soluciones inmediatas a la precariedad económica. Mucho del discurso incendiario de los nuevos líderes del populismo latinoamericano se ha centrado en la dicotomía de ricos y pobres, ha explotado la idea de la subyugación, y en lugar de abrir paso a los grandes debates sobre las transformaciones institucionales, ha centrado sus interpretaciones historicistas en el odio de unos a otros - lo que atenta contra la cohesión social precisamente. Una de las demostraciones más claras de esta disposición a ceder derechos políticos fue lograda por la encuesta Latinobarómetro, medidor de la opinión pública en Latinoamérica, se encontró que no pocos latinoamericanos estuvieron de acuerdo con la cesión de libertades políticas siempre que hubiera soluciones económicas en el corto plazo. Casi la mitad de los encuestados brasileños y dominicanos estarían dispuestos a esa cesión perversa que siempre deviene en autoritarismos. En promedio, el 30 por ciento de los latinoamericanos terminaría legitimando a algún nuevo aprendiz de dictador populista, si en su país hubiera algún tipo de "situación difícil"; muy grave si consideramos que AL es propensa a las crisis económicas, fácilmente interpretables como "situaciones difíciles".

De hecho, resulta que los países que tienen un menor porcentaje de ciudadanos "satisfechos" con la democracia, son precisamente aquéllos que tienen una mayor desigualdad social, medida como hasta ahora, a través del Índice de Gini. Está claro que las insuficiencias de desarrollo social en AL atentan contra el desarrollo democrático, por un lado generando una normalidad en la (falsa) dicotomía: libertades políticas vs crecimiento económico; y por otro, disminuyendo el porcentaje de aceptación que tiene la democracia como sistema de organización social.

Así, sin querer hemos llegado de nuevo a la ESEM, que busca mediante un orden económico e institucional, la armonía entre libertad y justicia social, los dos elementos que los latinoamericanos, frente a la desesperanza de los fracasos políticos en la región, tristemente han puesto a competir: "menos libertad, con tal de tener más justicia social".

Conclusiones

Al inicio de este documento nos propusimos revisar cómo es que la ESEM es el catalizador, a través de su principal virtud de lograr Crecimiento con Equidad, de un Círculo Virtuoso en que se refuerzan Democracia y Seguridad. Hemos presentado algunos datos que confirman la necesidad de entablar este debate en AL, ya que es la región más desigual del mundo, con una fuerte presencia de crimen violento y con amenazas constantes a la democracia de nuestros países.

Una agenda de investigación futura puede explorar qué tipo de mecanismos democráticos son más eficientes para albergar los preceptos de la ESEM: democracia parlamentaria vs democracia presidencial, democracia con mecanismos de representación proporcional o democracia con instituciones electorales de mayoría. También, es necesario avanzar en la investigación de indicadores confiables para medir el nivel de penetración que tienen las políticas de ESEM en los diferentes países de AL. Por lo pronto, con una metodología simple que puede usarse para esos propósitos, en este documento se demostró, sirviéndonos de elementos empíricos y teóricos, que la ESEM facilita considerablemente la erradicación y/o disminución de dos flagelos a la estabilidad de Latinoamérica: la violencia y la amenaza del populismo autoritario.

Yo me eduqué en la tradición de la Economía Liberal, que siempre ha pugnado decididamente por la potestad de los mercados en el orden económico, con todo lo que ello pueda implicar para la distribución de la riqueza mundial. Estoy convencido, después de 10 días en Chile, estudiando y conociendo el modelo de ESEM, que el componente social de la Economía Social y Ecológica de Mercado no es un peligro, sino la oportunidad.

La ESEM es la oportunidad para que América Latina pueda transitar a un modelo de economía con rostro verdaderamente humano, fundado en personas libres y responsables, construido sobre la base de la justicia social y diseñado para la convivencia en las sociedades democráticas del siglo XXI.

El Papel de la Mujer dentro del Mercado Laboral en México

Paulina Lomelí García¹

Comportamiento de la oferta laboral de las mujeres en México

Hay un segmento de la población femenil cuya oferta laboral es casi igual a la de los hombres ya que responde al nivel del salario y al ingreso no laboral que posea, sin embargo, las preferencias de una mujer casada (o que vive con sus padres) respecto a una madre soltera hacen que la oferta laboral tienda a ser más o menos elástica.

Existen casos en donde la mujer sólo busca un empleo para complementar el salario de su cónyuge, lo cual la hace más dispuesta a aceptar un salario no tan atractivo. En otros casos, la mujer compete en el mercado laboral sin tomar en cuenta otro aspecto de su vida diferente al desarrollo profesional y, otra parte de la población femenina tomará en cuenta la posibilidad de compaginar su vida profesional con la familiar; es decir, el cuidado de sus hijos, la atención al cónyuge y las actividades propias del hogar.

Los casos de la oferta laboral de una mujer en desamparo con hijos la orillarán a aceptar condiciones laborales muy raquíticas debido a que la mujer que vive en esa condición no posee un ingreso “no laboral” que le permita esperar por una mejor oportunidad de empleo o con un horario más flexible para poder combinar su trabajo con el tiempo dedicado al cuidado de sus hijos, incluso estarían dispuestas a aceptar un pago menor por un trabajo igual desempeñado por un varón. Sin duda, esta circunstancia podría atraparla en un círculo vicioso de pobreza, que tienda a reproducirse ya que ellas podrían ser vistas como insumos baratos dado que están dispuestas a recibir un salario poco competitivo, sin derecho a alguna prestación o garantía de seguridad laboral.

El efecto que resulta de su contratación afecta a todos los agentes del mercado laboral (hombres y mujeres) ya que al aumentar la oferta laboral por la incursión de mujeres se provoca un desplazamiento de la oferta laboral y como consecuencia una baja en el salario recrudesciendo así al círculo vicioso de pobreza que puede reproducirse, sino se instrumentan las políticas públicas adecuadas.

Esta situación deja ver que el nivel de empleo no es una medida que siempre refleje el bienestar de las familias ya que también se tiene que tomar en cuenta la calidad los empleos y el poder de compra de su remuneración. En ese sentido, el poder legislativo y la ciudadanía debe buscar que el marco legal del mercado laboral permita crear las condiciones para incluir de forma adecuada a las mujeres.

Gonzalo Hernández en el documento titulado: “Oferta Laboral familiar y desempleo en México: los efectos de la pobreza” señala que no siempre se tienen alternativas para escoger lo mejor, ya que las mujeres que estén sumergidas en un estado de subsistencia les es imposible financiar la espera de un mejor trabajo.



1 Lomelí García, Paulina. El papel de la mujer dentro del mercado laboral en México. Documento de trabajo No. 513, diciembre del 2013. Págs. 38

Como ya se dijo antes, el mínimo salario que muchas mujeres están dispuestas a aceptar es muy bajo debido a su urgencia por cubrir las necesidades básicas y a que no tienen ningún ingreso que les permita financiar la espera de un mejor empleo. Peor aún, la necesidad de tener que obtener su sustento diario en el empleo que sea, hace que muchas mujeres (madres solteras con pocos recursos, mujeres abandonadas por su esposo o familia) no opten por salirse de trabajar, sino que ofrecen un mayor número de horas trabajadas para poder cubrir los requerimientos mínimos de subsistencia. Esta situación da lugar a una curva de oferta laboral con pendiente negativa, en la cual el efecto ingreso domina al efecto sustitución

Tal y como lo señala Gonzalo Hernández, el ingreso no laboral es un factor importante para comprender el comportamiento de la fuerza laboral dado que afecta la relación entre salarios y el tiempo de trabajo deseado. Como ya se dijo anteriormente, existen dos efectos que se contraponen en la determinación de la pendiente de la oferta laboral.

La finalidad del modelo desarrollado por Gonzalo Hernández es precisamente probar la existencia de una curva de oferta laboral con pendiente negativa introduciendo al modelo tradicional de oferta laboral la noción de consumo mínimo de subsistencia. Para introducir ese concepto fue necesario utilizar a la función *Cobb Douglas* no en su versión homotética sino cuasihomotética.

Una función cuasihomotética podrá introducirse automáticamente en la función, el concepto de consumo mínimo de subsistencia.

Tal y como lo señala Gonzalo Hernández, las curvas de Engel derivadas de esa función serán líneas rectas, pero no necesariamente tendrán que pasar por el origen y, por lo tanto, las elasticidades no tendrán que ser unitarias. De esta manera el dominio de la utilidad se puede reducir a un intervalo que se encuentre a partir del punto de subsistencia en donde se señalan los mínimos requerimientos. La Gráfica 2 muestra que a cambios en el ingreso desplazamiento paralelo de la restricción presupuestal) la proporción del ingreso destinado al bien cambia y por lo tanto la curva de Engel ya no tendrá elasticidad unitaria en cada punto, sino tendrá elasticidades diferentes.

Un incremento en el ingreso no laboral disminuirá la oferta laboral de todos los miembros del hogar.

Un incremento en el nivel de consumo de subsistencia tiende a incrementar el trabajo de todos los miembros.

El que el tiempo de ocio requerido para subsistir se incremente impacta no sólo a la oferta laboral individual sino a la de los otros miembros de la familia, debido a que al trabajar menos, se obtienen menos ingresos y por lo tanto, quienes permanezcan trabajando tendrán que hacerlo más intensamente.

Un efecto que también es necesario enfatizar, es el hecho de que quienes realizan labores domésticas -dadas las ventajas comparativas- y hacen que se incremente la cantidad de horas de ocio requeridas, permiten que otros miembros salgan a trabajar para compensar el aumento en el nivel de consumo mínimo requerido. Los que salgan a trabajar enfrentarán un menor ingreso no laboral y un mayor nivel de consumo mínimo requerido. Ambos efectos aumentarán la oferta laboral.

Hoy en día, la cuarta parte de los hogares en México tienen como cabeza del hogar a una mujer. Esto muestra la importancia de instrumentar políticas públicas a favor de la familia y a favor de una inserción laboral más adecuada a sus aspiraciones y necesidades dentro de esta sociedad. Que una mujer sea cabeza de familia significa que, en la mayoría de los casos, tendrá que cumplir un doble papel dentro de una familia, es decir, tendrá que ser proveedora para sus hijos y madre (con la inversión de tiempo en el cuidado de hijos y ancianos, educación, protección, requerimientos afectivos, administración del hogar, etc). Es por ello, que al investigar sobre el papel de la mujer en el mercado laboral debe enfocarse la dimensión completa de su vida o vocación dentro de la sociedad.

Asimismo, aun cuando los hogares tengan jefatura masculina, el porcentaje de estos hoga-

res con mujeres perceptoras de ingreso es de 62.61 %, lo cual quiere decir que en esas familias ambos padres llevan el sustento al hogar y dedican menos tiempo a las actividades domésticas y familiares.

Lo cierto, es que en la realidad, en diferentes sectores de la economía, las mujeres perciben un menor salario por actividades igualmente realizadas por hombres. Esto se ha interpretado como un problema sólo de discriminación, dejando de lado cuestiones de libre elección de las mujeres (como, por ejemplo, estar dispuestas a tener un salario menor con tal de disponer de un tiempo en el día para ir por los hijos a la escuela o bien, poder faltar para llevar a algún anciano o hijo al médico).

La siguiente tabla muestra la diferencia entre un salario de un varón y una mujer en diferentes actividades del sector laboral formal, es decir, se señala qué porcentaje del salario de un hombre se le tendría que compensar a una mujer para igualar el nivel de percepciones (en el caso de los datos con signo negativo) y qué porcentaje del salario de las mujeres se les tendría que compensar a los hombres para quedar igualmente remunerados (en el caso de las cifras positivas). Lo que se observa es que en el sector de la industria y artesanal, así como en el sector de transporte es donde se encuentra la mayor diferencia de salarios. En segundo lugar, en disparidad se encuentran el sector público y los gerentes del sector privado; sin duda, puestos que tienen un horario muy inflexible.

En la literatura podemos encontrar argumentos para explicar por qué existen dichas diferencias y entre dichos argumentos está la diferencia en preparación de hombres y mujeres, lo cual al contrastarlo con la evidencia se viene abajo. Debido a que lo que se observa es que las nuevas generaciones de hombres y mujeres tienen una preparación muy parecida o incluso (en el rango de edad de entre 15 y 29 años) la mujer muestra una mayor preparación

Respecto a la eficiencia terminal, lo que se observa, es que en primaria y secundaria las mujeres presentan un mayor nivel, pero en la preparatoria y nivel superior, los hombres presentan una mejor cifra, lo cual deja ver que, en términos generales (tomando en cuenta a hombres y mujeres de todas las edades) es en nivel medio superior y superior donde las disparidades de preparación abren la brecha en los ingresos percibidos.

Otro aspecto importante, tal y como se menciona en el marco teórico, el cual influye en el abatimiento de los salarios de las mujeres es la falta de un ingreso no laboral al encontrarse en una situación de pobreza, ya que este factor la coloca en una situación de mayor vulnerabilidad para financiar el tiempo de espera para encontrar un empleo.

Las actividades en donde se registra una mayor participación de la mujer son: Servicios, comercio e industria manufacturera. Esto es predecible dado que el comercio y los servicios son las actividades en donde cabe una mayor flexibilidad en el horario; sin embargo, en lo que respecta a la industria manufacturera el trabajo tiene condiciones muy precarias y jornadas muy pesadas.

El 56.6 % de las mujeres no posee seguridad social, esta situación las coloca en una mayor vulnerabilidad; gran parte de la causa es la falta de condiciones adecuadas para que la mujer se incorpore al mercado laboral formal, dadas sus demandas de una mayor flexibilidad en el horario.

Es necesario cambiar el enfoque que se le ha dado al tema de equidad de género. Dado que las mujeres y los hombres tienen diferentes necesidades en la organización de su tiempo y ambas esferas deben incluirse en la LFT. La mujer anhela poder cumplir sus funciones de madre, esposa y administradora del hogar, de igual forma, requiere un horario más flexible en el sector formal, a fin de aspirar a tener mayores prestaciones.

Al analizar a la mujer de forma aislada y midiendo su bienestar sólo respecto al ingreso, se puede caer en el error de calificar de pobre a una esposa que es sustentada por su esposo o cónyuge.



Es importante tomar en cuenta que el papel de madre, esposa es irremplazable en el hogar, por lo que se debe hacer atractivo por medio de la legislación la oportunidad de que las mujeres trabajen desde su casa.

Programas como Oportunidades a pesar de empoderar a la mujer deben tener un rubro que pueda prepararlas para hacerlas emprendedoras.

Se debe promover una cultura que valore a la familia a fin de crear condiciones que eviten el desamparo a las mujeres.

Se deben hacer reformas en la LFT a fin de incluir trabajos más flexibles en el horario, para armonizar la vida familiar con la laboral.

Dado que un alto número de mujeres atienden a sus hijos y a los ancianos, este tipo de trabajo debe ser valorado e incentivado como parte de la política pública.

Conclusiones

Tal y como se planteó en la hipótesis, entre los determinantes de la oferta laboral femenina se encuentra el ingreso no laboral, ya que en se encontró una relación inversa entre el hecho de que una mujer trabaje y las remesas; sin embargo, los beneficios del gobierno no es una variable que haya salido significativa en ambos modelos.

Por otra parte, a pesar de que entre las prioridades de la mujer también están las tareas de su familia (esposo, hijos y ancianos) y su hogar, su bienestar y calidad de inserción laboral no reflejan esta situación dado que el mercado laboral y el marco legal que lo rigen son inflexibles en cuanto horarios y sólo la variable sobre la presencia de ancianos, muestra una relación negativa

con la incorporación de la mujer al mercado laboral.

Lo que en realidad se observa es que la mujer está dispuesta a aceptar un menor salario con tal de disponer de permisos especiales para desarrollar otras áreas de su vida, tales como asistir a las juntas en las escuelas, faltar por causas de enfermedad de un familiar, por ejemplo. Todo ello ha orillado a las mujeres a entrar al sector informal o a estar subcontratada donde puede obtener un horario más flexible, pero también condiciones laborales más precarias.

De acuerdo a los modelos planteados, se encontró evidencia de que existe una relación directa entre la entrada de las mujeres al mercado laboral y factores como: presencia de niños en el hogar, presencia del cónyuge, que la jefatura sea mujer, que la mujer sea indígena, que haya remesas (ingreso no laboral).

Estos hallazgos dieron la pauta para corregir en el debate sobre el tema de equidad de género, la preferencia de las mujeres por armonizar su vida familiar con la laboral. De esta forma, se reconocería el papel tan importante de la mujer como esposa, madre, trabajadora, administradora del hogar. La nueva agenda de investigación se centraría en hacer un análisis del costo de la presencia de la madre en el hogar y su ausencia por causa de la rigidez laboral.

El Papel Económico y Social de la Mujer

Jefa de la Familia México

Paulina Lomelí G.¹

Algunos estudios sobre el tema de jefatura femenina se centran en las madres que no tienen pareja pero que sí tienen hijos, como en el caso del realizado por Claudio Jones en donde el argumento principal es que los hogares de jefatura femenina son más vulnerables respecto a los que están encabezados por un hombre, debido a la carga adicional para las mujeres que no cuentan con el apoyo de una pareja y debido a las condiciones de asimetría prevalecientes en el mercado laboral.

“La fortaleza de las familias — su bienestar, su desarrollo ...— respalda el desarrollo de toda la sociedad desde el punto de vista material y humano. Familias vulnerables forman comunidades precarias y éstas a su vez, representan un contexto inconveniente para el surgimiento de otras familias”.

Las mujeres jefas de familia, que no tienen apoyo suficiente de sus ex-esposos y familiares tienen que salir a trabajar, sin embargo, dada las funciones de madres y proveedoras, buscan un empleo que se apegue a sus tiempos y a sus necesidades; sin embargo, estos empleos, en la mayoría de los casos no son los mejor remunerados. Este escenario ha llevado a varios investigadores a estudiar el tema de jefatura femenina, señalando que el tiempo invertido en el cuidado de los hijos, ancianos y las tareas domésticas son una carga extra para ellas. Este estudio asume que, para la mayoría de las madres, el tiempo dedicado a los hijos y a las labores domésticas no son una carga, sino un factor que valoran e incluso por el que reciben satisfacción, aunado a esto, el que una madre pase tiempo con sus hijos supone que contribuirá a la formación de su carácter (sobre todo en edades tempranas) y en la adquisición de valores y conocimientos que son vitales para vivir en sociedad. Esto último podría verse como una externalidad positiva, debido a que el beneficio marginal social es mayor al beneficio marginal privado.

Ser jefa de familia no sólo implica no contar con el apoyo de un esposo, sino que además exige desempeñar muchos roles a la vez, mismos que la colocan a las mujeres en una restricción de tiempo y las desfasan de las jornadas laborales establecidas de acuerdo a la LFT, diseñadas para “jefes de familia” y no para mujeres que tienen una función de utilidad que incorpora satisfacción derivada de actividades fuera de un espacio laboral inflexible. Por lo tanto, el criterio de equidad de género en materia laboral, respecto a la igualdad de horarios, es algo que no beneficia a las madres que quieren estar con sus hijos más tiempo para convivir con ellos y contribuir a su formación. Es por ello que se han promovido políticas públicas que apoyen a las madres trabajadoras como en el caso de las guarderías y estancias infantiles. Sin embargo, la flexibilidad de horarios se ha visto castigada vía los salarios o las prestaciones. Esto último ha propiciado una situación que reduce el costo de oportunidad de ingresar al sector informal.

Cada jefa de familia decidirá cuántas horas tiene que tener disponibles para sus hijos en función de la ayuda recibida por familiares, acceso a guarderías, además de contemplar el salario, las prestaciones (seguro médico, vivienda, etc...).

1 Lomelí G. Paulina. El papel económico y social de la mujer jefa de la familia en México. Documento de trabajo. No. 544, marzo del 2014. Págs. 47



Respecto a la oferta laboral de las jefas de familia, lo que se observa es que para saber la pendiente de la curva se toma en cuenta el efecto sustitución que señala que al aumentar el salario aumenta el precio del ocio se encarece relativamente, por lo que se tiende a trabajar más, asimismo, el efecto ingreso dice que ante un aumento en el salario aumenta el ingreso y esto lleva a un incremento en el consumo del ocio (que incluye el cuidado de los hijos), trabajando menos.

Cuando el efecto sustitución predomina frente al efecto ingreso, la pendiente es positiva y cuando el efecto ingreso predomina, la pendiente es negativa. Este último caso ocurre en segmentos con salarios muy altos o muy bajos.

Una mujer jefa de familia decidirá trabajar siempre que la utilidad asociada a trabajar sea mayor a la utilidad obtenida por los ratos de ocio y el tiempo dedicado a la convivencia con los hijos. Este último factor no es captado en los modelos comunes del mercado laboral, lo cual provoca que no se pueda reflejar la situación particular de ser jefa de familia.

El ingreso no laboral para una jefa de familia se refiere a una herencia, alguna renta, una pensión para los hijos o para ella, el ahorro o una transferencia gubernamental. De este ingreso no laboral dependerá la espera por un trabajo bien remunerado; en caso de no existir ningún tipo de ingreso no laboral, la situación de la mujer sería más apremiante y estaría dispuesta a aceptar cualquier empleo con tal de proveer bienes materiales a sus hijos.

Según datos censales de 1950 - 2010, a partir de 2000, el número de casados ha ido disminuyendo, mientras que la cifra de divorciados y separados se ha incrementado. Esta situación hace más vulnerable a las mujeres que son mamás y que de un momento a otro se convierten en jefas de familia, responsables de los hijos. Una jefa de familia desempeña un doble papel y es la encargada de proveer el sustento familiar después de quizás, varios años de haberse ausentado del mercado laboral.

En 2012, de cada 100 matrimonios 17 parejas se divorciaron y aunque este dato en sí mismo no dice mucho, lo preocupante es el ritmo en que ha ido incrementando esta cifra, ya que del 2000 a la fecha se ha duplicado.

Estas rupturas han llevado a que, en la actualidad, cerca de la cuarta parte de los hogares sean de jefatura femenina. De estos, 1 de cada 5 hogares es unipersonal; 44% son nucleares y el 34.4% son ampliados.

No es de sorprender que el 79.3% de los hogares con jefatura femenina sean mujeres sin

pareja y con hijos, lo cual hace que enfrenten un papel doble en la formación y provisión para sus hijos.

En términos relativos la mayoría de las mujeres terminaron la primaria. pero el porcentaje sin ningún grado de escolaridad es más del doble al de los hombres y. en cuanto a la brecha entre hombres y mujeres en secundaria.

A pesar de que las generaciones recientes ya están cerrando esas brechas, la falta de calificación suficiente para tener un empleo bien remunerado, coloca en desventaja a las mujeres jefas de familia. La escolaridad, al estar relacionada con los ingresos, abre aún más la brecha entre los ingresos de un jefe y los de una jefa de familia, impactando al bienestar.

A pesar de que, en términos porcentuales, la proporción de jefas de familia se mantiene entre los diferentes rangos de edad, a medida de que, una mujer supera los 40 años y no tiene experiencia laboral, su condición para encontrar un empleo bien remunerado en el sector formal es difícil, a menos que pueda emprender un negocio con apoyo de familiares o el gobierno.

La mayoría de los hogares con jefatura femenina se concentran en los primeros deciles de ingreso en donde los ingresos mensuales promedio son los más bajos, (entre 1,394 y 523 pesos mensuales), esto refleja no necesariamente un problema de discriminación sino precisamente un factor de equidad de género en un marco legal inflexible. Tener un salario de reserva bajo lleva a aceptar casi cualquier salario con tal de tener recursos para mantener a los hijos; asimismo, aquellas madres solas, que no tienen acceso a guarderías o a la ayuda de parientes en el cuidado de los hijos, aceptarán un salario aún menor, siempre y cuando tengan un horario más flexible que les permita estar pendientes de sus hijos, haciéndolas propensas a una situación de pobreza.

La situación de un divorcio o una separación trae consigo una pérdida de bienestar tanto para hombres como a mujeres, sin embargo, las mujeres por lo regular son las que asumen la responsabilidad de los hijos mientras se resuelve la situación de la patria potestad y se establece el monto de la pensión alimenticia para los hijos (en caso de tenerlos). Después del consentimiento mutuo, la separación del hogar conyugal y el abandono de hogar son las causas principales del divorcio. Estas dos últimas causas señaladas llevan a una situación muy vulnerable a las mujeres ya que puede haber un juicio de por medio o bien la resignación a asumir sola la responsabilidad por sus hijos.

La restricción del tiempo es el primer factor con el que se enfrenta una mujer jefa de familia y esto la lleva a preferir un trabajo de horario flexible o bien, uno con un salario bajo pero que incluya prestaciones (servicios de salud, guarderías, etc).

Otra restricción es el marco legal actual, el cual no permite que en la mayoría de las fuentes de trabajo pueda darse un horario flexible, sin que esto conlleve una pérdida de prestaciones o un menor sueldo. El empleador de una madre sola sabe de entrada que ella requerirá faltar incluso sin previo aviso cada vez que haya una emergencia con sus hijos, debido a que no cuenta con el apoyo de un esposo.

La LFT establece que hombres y mujeres son iguales y que por lo tanto tienen los mismos derechos y obligaciones respecto a una actividad, salvo en lo que se refiere a los períodos de embarazo y lactancia por los que naturalmente atraviesa la vida de una mujer; esto último no contempla ninguna consideración particular para las mujeres que son padre y madre a la vez, ante esta situación, aquellas madres que valoren el tiempo con sus hijos, escogerán un trabajo que ofrezca seguridad social a costa de un sueldo menor y es precisamente este fenómeno el que puede empujar a la oferta laboral hacia abajo, reduciendo los salarios de hombres y mujeres.

Por razones obvias, una jefa de familia que es madre y quiere pasar tiempo con sus hijos, estará dispuesta a aceptar un empleo con un menor sueldo con tal de contar con el "privilegio" de una mayor flexibilidad en el horario laboral o de tener acceso a la seguridad social (salud y servicios de guardería) para sus hijos, haciendo el mismo trabajo que un hombre (con un salario más alto). Esta situación en un país con un problema de falta de oportunidades para trabajar crea un mayor

exceso de oferta laboral, que lleva a deprimir los salarios o las condiciones de empleo.

Aunado a esto, dado que la capacidad de espera por un mejor trabajo está en función del ingreso no laboral (que funciona como un “colchón”), si una madre jefa de familia tiene que buscar satisfacer las necesidades de sus hijos y no cuenta con una pensión, ni con un ahorro o herencia, esto la llevará a aceptar cualquier trabajo, que no tenga un sueldo decoroso no de acuerdo a su capacidad, atrapándola en una situación económica de subsistencia.

En caso de que una mujer no pueda conseguir un empleo con una mayor flexibilidad en el horario laboral dentro del sector formal, tendría que elegir entre el *outsourcing* o la economía informal.

A pesar de que en la reforma laboral se incluyó la modalidad de *jornada reducida* en la cual el trabajador junto con el patrón pacta el salario y las horas laborales (bajo la restricción de que el salario no puede ser inferior al mínimo). Esta modificación a la ley, en términos de flexibilidad, favorece a las jefas de familia que son madres, para abrir el abanico de opciones en donde ellas pueden incorporarse al mercado laboral formal; en este sentido habrá que evaluar en unos años si esta modalidad en los contratos tuvo un impacto real en la incorporación al mercado laboral de las mujeres que son madres y proveedoras del hogar.

La jefatura femenina en sí misma no es un problema, pero la perspectiva de género en México ha resaltado la idea de que hombres y mujeres son iguales (teniendo los mismos factores de satisfacción), dejando a un lado el hecho de que la mayoría de madres tienen satisfacción al estar cerca de sus hijos y más aún cuando ellas tienen que cumplir un doble papel, siendo jefas de familia. Si cuando una mujer es abandonada, divorciada o viuda enfrenta una situación anímica difícil, esto se agrava cuando sobre ella recae la responsabilidad de estar a cargo de los hijos, de ser su proveedora y encima de eso enfrentar juicios sobre la patria potestad y pensión alimentaria, después de una situación de divorcio.

Es por ello que a continuación se analizarán algunas políticas que se han instrumentado bajo el argumento de equidad de género:

Políticas públicas y marco legal ante la jefatura femenina:

Marco legal nacional e internacional y modificaciones recientes a la Ley Federal del Trabajo⁷ contemplan un principio de igualdad de género y condiciones mínimas para apoyar a las mujeres que están embarazadas o en período de lactancia; sin embargo, el apoyo legal sobre lo que significa ser jefa de familia, proveedora y mamá al mismo tiempo, queda a un lado.

El marco jurídico nacional que contiene los derechos laborales de las mujeres, se encuentra en: la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley Federal del Trabajo (LFT) y la Ley General para la Igualdad entre Mujeres y Hombres establecen la igualdad entre mujeres y hombres en el trabajo.

Dentro de esta legislación el fin último es la igualdad de Género, entendida como la situación en la cual mujeres y hombres acceden con las mismas posibilidades y oportunidades en el uso, control y beneficio de bienes, servicios y recursos de la sociedad, así como a la toma de decisiones en todos los ámbitos de la vida social, económica, política, cultural y familiar.

En la fracción V del artículo 123 de la Constitución Política se encuentra el apartado que se refiere a la protección que el Estado da a las mujeres embarazadas y a la prohibición de desempeñar trabajos con esfuerzos considerables que representen un peligro para su salud y la gestación (art 164 -168 de la LFT) y establece 6 semanas de descanso antes y 6 semanas después de un parto, con el disfrute de su sueldo íntegro, el derecho a dos períodos de media hora para alimentar al bebé. Asimismo, en la fracción VII (del mismo artículo) se determina que a trabajo igual corresponde un salario igual (art 56 de la LFT) sin distinción de género (artículo 3 de la LFT). En la LFT se prohíbe que se pida el certificado de ingravidez, el despido por embarazo o por tener niños pequeños. Se especifica además el derecho a las guarderías a quienes estén inscritos al IMSS.

A partir del 10 de junio de 2011, los derechos humanos reconocidos en tratados internacionales que han sido firmados y ratificados por el Estado mexicano forman parte de la Constitución, por lo que representan instrumentos jurídicos de primer orden para la protección de los derechos laborales de las mujeres. México ha ratificado diversos tratados, como el Convenio 100 sobre Igualdad de Remuneración y el Convenio 111 sobre la discriminación (empleo y ocupación), provenientes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Asimismo, la Convención para la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW, ONU 1979) y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, en donde se reconocen los derechos a las mujeres en materia laboral.

De acuerdo al marco legal nacional e internacional deben promoverse trabajos de medio tiempo o con horarios flexibles o desde casa (todas estas modalidades con prestaciones) a fin de que tanto las familias integradas como las que tienen jefatura femenina puedan convivir con sus hijos.



Sin duda, los estímulos fiscales o deducciones hacia organizaciones que aporten políticas en beneficio de las familias como la ONGs y asociaciones religiosas, son mecanismos que ayudarán a cubrir aspectos en donde el Estado no puede ni debe llegar, pero que forman parte del tejido social. Estas instituciones contribuyen a la cohesión social y a la enseñanza de valores a favor de la familia, por lo cual no deben estar sujetas a regímenes fiscales que minen su capacidad para operar.

Respecto al divorcio “express” y el divorcio incausado: El Artículo 4° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos plasma que la ley protegerá la organización y el desarrollo de la familia, subrayando, de manera especial, que los ascendientes, tutores y custodios tienen el deber de preservar los derechos de los niños a la satisfacción de sus necesidades de alimentación, salud, educación y sano esparcimiento para su desarrollo integral. Y se subraya que el Estado proveerá lo necesario para propiciar el respeto a la dignidad de la niñez y el ejercicio pleno de sus derechos.

El matrimonio no es la institución que sólo regule una relación afectiva, porque los derechos y obligaciones que surgen de su celebración trasciende a las partes contratantes, como se puede verificar en la existencia de la obligación alimentaria a favor de los hijos y en otras figuras del derecho familiar que sirven para proteger a todos los integrantes de la familia, especialmente a los más vulnerables. En ese sentido, el divorcio incausado, disuelve el vínculo entre la pareja, pero no resuelve los problemas derivados de esa ruptura, en cambio, si deja abierto que la persona que haya promovido el juicio de divorcio se case en seguida, desentendiéndose completamente de los hijos. Aun si uno de los padres interpusiera una demanda de divorcio cuando los hijos tuvieran 18 años, en esta atapa de su vida aún estarían cursando la educación superior y necesitarían una pensión

alimentaria y el recurso de vía incidente al que tendrían que recurrir de no haber acuerdo entre los padres, podría durar muchos años al no quedar claras las obligaciones y los derechos. Esto último traería una pérdida de bienestar a la madre y a los hijos, es decir, la misma ley provocaría una mayor vulnerabilidad en acceso a programas sociales como Oportunidades (antes Progresá) o el de seguro de vida para madres jefas de familia: El primer programa consiste en apoyos en becas escolares para niños y niñas de familias pobres, condicionando la ayuda a las visitas a los centros de salud; este programa ha tenido un impacto favorable en el empoderamiento de la mujer porque es la madre quien recibe el recurso (beca) para sus hijos y en la reducción del trabajo infantil por el impacto en la permanencia en la escuela; ya que en el campo, un divorcio (que automáticamente lleva a que un hogar quede a cargo de una mujer) tiene un mayor impacto sobre el aumento del trabajo infantil, que la pérdida del empleo del cónyuge⁸. El segundo programa va dirigido a las jefas de familia en situación de pobreza con un ingreso inferior a 2,500 pesos, sin primaria terminada, sin servicios de salud, sin servicios básicos de vivienda, que padezcan pobreza alimentaria moderada o severa o que los espacios de vivienda carezcan de calidad. Los niños y niñas con un hogar con jefatura femenina con más vulnerables a la orfandad y en ese sentido deben impulsarse programas y canalizar recursos a políticas a favor de la integración familiar que no necesariamente lleve a cabo el gobierno, sino ONGs e instituciones religiosas. El mismo sector privado y las dependencias de Gobierno pueden verse favorecidas de impulsar una política laboral que armonice la vida familiar, estableciendo horarios de trabajo razonables, trabajo desde casa, subsidiando servicios familiares, etc, en áreas en donde pueda darse esta mayor flexibilidad.

Conclusiones

De acuerdo al análisis realizado en esta investigación se puede afirmar que el marco legal laboral está diseñado para cubrir las condiciones mínimas de equidad de género y no contempla el hecho de que una mujer jefa de familia vive circunstancias especiales por lo que no puede tratarsele igual a un hombre padre de familia. Por lo tanto, la hipótesis se acepta. Las condiciones mínimas que cubre al marco legal tienen que ver con sancionar prácticas de discriminación de género o algunas concesiones derivadas de un estado de embarazo de una mujer; sin embargo, el hecho de que una madre pueda pasar tiempo con sus hijos para ayudarlos a desarrollarse no se contempla y más aún cuando una mujer tiene que cumplir con un doble papel al interior de una familia.

Por medio de esta investigación se encontró evidencia de que las jefas de familia con hijos pequeños (menores a los 12 años) poseen un doble reto que las hace más vulnerables al solicitar un empleo (respecto al poder de negociación), debido a que ellas demandan flexibilidad en el horario y servicios de salud. Esto último debido a que su función de bienestar incluye un bien que también les causa satisfacción, que es precisamente pasar tiempo con sus hijos para contribuir a su formación. Dado que demandar flexibilidad en el horario se considera un privilegio, esta demanda se compensa en la realidad laboral, dando menores salarios frente a un trabajo igual al desempeñado por un hombre. Por ello, la entrada de las jefas de familia al mercado laboral, hace que los salarios se depriman, en general.

A partir de los datos censales, se observa que la cuarta parte de los hogares en México tienen jefatura femenina y en especial, de 2000 a 2012 la cantidad de divorcios se ha duplicado.

En esta investigación se encontró además que existen factores que vulneran los hogares con jefatura femenina al entrar al mercado laboral, en relación a los hogares con jefatura masculina, ya que las jefas de familia presentan un menor grado de escolaridad, existen brechas salariales marcadas (en ocasiones provocadas por prácticas discriminatorias), el tiempo en que muchas de ellas dejaron de trabajar para dedicarse al hogar únicamente, que la mayoría no tienen ingresos no laborales (ahorro o pensión) que les permitan esperar por una mejor opción laboral (en cuanto al horario, las prestaciones y pensiones), y por último, que estén enfrentando cuestiones jurídicas que disminuyen su bienestar.

Los resultados de las regresiones respaldan las afirmaciones interiores ya que se encontró evidencia de:

Que los ingresos totales y las deudas no tienen relación alguna con el hecho de que un hogar sea de jefatura femenina o masculina.

Que existe una mayor probabilidad que un hogar con jefatura femenina reciba remesas, respecto a un hogar con jefe de familia varón.

Que es menos probable que un hogar con jefatura femenina reciba apoyos gubernamentales, respecto un hogar con jefatura masculina,

Que hay evidencia de que es más probable que en un hogar con jefatura femenina esté a cargo de personas mayores a 65 años.

Que las madres jefas de familia (con hijos) tienen en promedio un menor nivel educativo que los jefes de familia con hijos.

Que hay una menor probabilidad de que los hogares con jefatura femenina reciban aguinaldo, afore, préstamos para vivienda, incapacidad médica y trabajen más horas, respecto a los hogares con jefatura masculina. Sin embargo, los hogares con jefatura femenina buscarían en mayor medida que sus trabajos tuvieran prestaciones, aunque tuvieran un sueldo bajo.

Asimismo, hay una mayor probabilidad de que los hogares con jefatura femenina reciban la ayuda de guarderías dado que en el otro caso, serían las mujeres quienes estarían al cuidado de los hijos pequeños.

Por último, al analizar la ley laboral y algunas políticas públicas recientes, lo que se observó es que se deben hacer cambios a la ley para contemplar el hecho de que es necesario que los centros de trabajo apropien políticas que ayuden a armonizar la vida familiar o en el caso de que las jefas de familia con hijos, ellas puedan convivir más con ellos. Todo ello con base a los acuerdos internacionales que ha firmado México. Asimismo, se propusieron incentivos fiscales o mayores transferencias para instituciones que ayuden a fortalecer a la familia. De acuerdo a este último punto, la nueva agenda de investigación debería estar centrada en propuestas que ayuden a armonizar la vida familiar y la vida laboral.

Feminización del Ingreso Familiar en México, 2000-2010

Armando Pizarro Morales¹

En México, como en otros países de América Latina, la situación de las mujeres en el ámbito laboral se caracteriza por tener discriminación que se manifiesta de diversas formas. Estas obedecen a rasgos culturales arraigados en la sociedad mexicana que se han transmitido de generación en generación.

En las últimas décadas, las mujeres han luchado por lograr una sociedad más justa, que permita la igualdad de oportunidades laborales, acceso a la educación, salud, vivienda y alimentación. Estos esfuerzos han rendido frutos: las mujeres tienen más participación en el trabajo y aportan cada vez más ingresos a las familias mexicanas. Sin embargo, están lejos de cerrar las brechas de bienestar que existen entre hombres y mujeres en cuestión de la calidad de sus ingresos y de sus condiciones laborales.

En este contexto de creciente participación femenina en las actividades económicas, se observa que cada vez más mujeres de familias de bajos ingresos se ven en la necesidad de asumir una parte importante de la reproducción de la fuerza de trabajo dentro de las unidades domésticas, haciéndose cargo no sólo del trabajo doméstico sino también de la manutención económica del hogar.

La igualdad de género es uno de los temas pendientes de la agenda social de México, como en muchas partes del mundo. Las mujeres en países industrializados y en desarrollo han tenido que luchar frente a las adversidades que el solo hecho de ser mujeres representa, ante un mundo cuyas raíces son profundamente patriarcales. Para constatarlo, sólo basta con consultar los numerosos estudios que se han realizado para plasmar las diferencias entre hombres y mujeres en el trabajo, la familia y la vida social en general, además afirmar que es más fuerte su impacto en los estratos pobres de la población de un país.



Pero ¿qué es la equidad de género y la visión que surge de ese concepto? Se puede definir la equidad de género como “una visión científica, analítica y política sobre las mujeres y los hombres. Se propone eliminar las causas de la opresión de género como la desigualdad, la injusticia y la jerarquización de las personas basada en el género. Promueve la igualdad entre los géneros a

1 Pizarro Morales, Armando. Feminización del Ingreso Familiar en México, 2000-2010. Documentos de trabajo No. 524, abril del 2014. Págs. 43

través de la equidad, el adelanto y el bienestar de las mujeres; contribuye a construir una sociedad en donde las mujeres y los hombres tengan el mismo valor, la igualdad de derechos y oportunidades para acceder a los recursos económicos y a la representación política y social en los ámbitos de toma de decisiones”.

En el seno de la misma sociedad se forman conceptos y creencias en el imaginario colectivo que forman parte esencial de los usos y costumbres de las personas. Así, lo que se entiende como femenino y masculino en el ámbito cultural, se ve frecuentemente relegado a lo reproductivo y productivo, respectivamente. Estas formas y creencias tienden a discriminar a las mujeres y están todavía muy arraigadas en la cultura de países como México, a pesar de avances significativos en planos como la educación.

Las actividades que tienen las mujeres muchas veces juegan un rol de reproducción, las cuales incluyen el desarrollo de actividades no remuneradas como la crianza y la educación de las hijas y los hijos, la limpieza de la casa, la elaboración de alimentos, el cuidado de personas enfermas o con capacidades diferentes y de adultos mayores. Esta es la base de la división sexual del trabajo.

En particular, en las regiones en que predomina la pobreza se hace mucho más evidente la relación entre el ingreso bajo del país en cuestión y las desigualdades de distribución del ingreso, el nivel educativo de la población y las diferencias de oportunidades entre hombres y mujeres. Esto tiende a retroalimentar a la pobreza misma y a reforzar las desigualdades de origen, sean de clase, género, edad o etnia.

Tipos de discriminación hacia las mujeres

De acuerdo con INMUJERES existen al menos cuatro tipos de discriminación hacia el sector femenino de la población, los cuales son: discriminación salarial, discriminación en el empleo, discriminación ocupacional y discriminación de adquisición de capital humano⁴. Las primeras tres se refieren a las condiciones adversas a las cuales se enfrentan las mujeres en el ámbito laboral, ya sea por un pago menor al de sus compañeros varones al realizar la misma actividad, por maternidad o embarazo, e incluso por una exclusión explícita tradicional en una ocupación determinada (ocupaciones “masculinas” como operación de transporte, trabajo agrícola y la milicia). El último tipo de discriminación se refiere al menor acceso de las mujeres a la capacitación laboral o a la adquisición de un mayor grado de escolaridad.

Educación y equidad de género

No cabe duda que la educación⁵ es parte fundamental para ampliar los conocimientos, convivencia y valores en una sociedad. Particularmente, los efectos que tiene la educación sobre la equidad de género pueden dividirse en tres partes: aumento en el capital humano femenino, ampliación de la jornada escolar (con la consecuente disminución del tiempo de cuidado de los hijos) y la adquisición de valores de respeto e igualdad entre hombre y mujeres.

La educación y la calidad de la misma juegan un papel importante en el combate a la desigualdad de género debido a que en sí misma, genera conocimientos que las personas pueden adquirir y aumentar el capital humano de la economía. A su vez, lo anterior ayuda a las mujeres que asisten a la escuela a acortar la brecha laboral existente entre ellas y los hombres al estar más capacitadas para el trabajo, mejorando así sus expectativas de ingreso.

El efecto que tiene el nivel educativo sobre las mujeres puede ser de forma directa, como se explicó en el párrafo anterior, pero también puede surtir efectos indirectos para las mismas, ya que, si se eleva la cobertura y la jornada escolares, las mujeres madres de familia tienen la opción de llevar a sus hijos a la escuela y extender su jornada laboral, afectando positivamente su nivel de ingreso y la calidad de vida de los hogares que habitan. Esto, por supuesto, ayuda a la emancipación y a la igualdad de género.

Lo anterior puede ser significativo para las mujeres de hogares pobres, ya que son en estos en los que se registra un mayor número de niños menores de doce años.

El otro efecto que tiene la educación sobre la equidad de género se refiere a los valores de igualdad de derechos y de respeto a las diferencias entre hombres y mujeres adquiridos por los educandos en la escuela. Cuando esos valores son interiorizados por las personas a edades tempranas se puede tener un avance hacia una sociedad más justa y equitativa.

Lograr un crecimiento económico sostenido requiere del uso de todos los recursos disponibles, por lo que subutilizar la fuerza productiva de las mujeres implica un desperdicio de años de inversión en su educación. Sin embargo, existen múltiples barreras institucionales (formales e informales) que impiden este resultado. Mientras que el desarrollo por sí mismo puede favorecer el empoderamiento de las mujeres, es decir, al mejorarse el estatus de las mujeres se tienen beneficios en otros aspectos del desarrollo.

Asimismo, un mayor control por parte de las mujeres de los recursos de los hogares lleva a mayores inversiones en el capital humano de los niños y niñas en esos hogares, y ese mayor capital humano conlleva un potencial de crecimiento económico.

El ingreso de las mujeres mexicanas

En México, las mujeres han logrado avanzar en el terreno laboral y en la toma de decisiones en el hogar. El mercado laboral femenino es más dinámico que el de los hombres y suelen ser las que captan más rápidamente las vacantes de empleo. Lo anterior puede verse en el aumento de la tasa de participación de las mujeres en el empleo y en la tasa de crecimiento del empleo femenino.

Las mujeres han aumentado su participación en el empleo en poco más de tres puntos porcentuales desde mediados de la década de los noventa del siglo pasado. Esto significa que las mujeres tienen mayor éxito en la obtención del empleo, así como un avance contra la discriminación laboral en el país. Además, la tasa de crecimiento del empleo de las mujeres ha sido mayor que la de los hombres, siendo superado únicamente en cuatro de los dieciséis años de la muestra. El aumento de la esperanza de vida, mayores niveles de escolaridad, la disminución de las tasas globales de fecundidad y el alargamiento de su vida económicamente activa, son algunos de los indicadores sociodemográficos que han contribuido a despertar en muchas mujeres el interés por desarrollar una actividad productiva, como parte de su autonomía personal y de su proyecto de vida.

Sin embargo, este crecimiento no es suficiente para lograr una equidad ante sus compañeros varones. La calidad de los empleos y la discriminación salarial son un tema que se ha debatido durante muchos años y, sin embargo, sigue estando vigente en la actualidad.

El ingreso de los hombres siempre supera al de las mujeres, aunque en 2012 la diferencia entre ingresos se ha reducido y es la más baja desde 1994. Cabe señalar que la calidad de los ingresos de los mexicanos ha sufrido una disminución, colocándose por debajo de los niveles registrados en las dos décadas pasadas, acentuándose esta situación en las mujeres.

La mayoría de mujeres trabajan en el sector servicios, llegando a ser más del 70% de la fuerza laboral femenina como se observa en la Figura 6. Si se toma en cuenta que el terciario es un sector que demanda una cantidad importante de mano de obra no calificada, el salario que perciben las mujeres suele ser de mala calidad y con rasgos de discriminación.

La estructura del hogar es determinante a la hora de que las mujeres toman la decisión de trabajar. El hecho de ser madres aumenta la necesidad de un ingreso mayor en el hogar, impulsándolas a buscar trabajo. Generalmente, las mujeres que habitan en zonas urbanas tienen mayor libertad y convicción para insertarse en el mercado laboral, debido a que, entre otras cosas, tienen un mayor grado de escolaridad respecto a sus similares en zonas rurales. Pero un hecho muy interesante es que las mujeres en zonas rurales han incrementado las horas laborales a la semana de una forma importante, incluso con menores en casa.

Cabe subrayar que los ingresos de las mujeres no pueden considerarse complementarios, dado que en muchos casos constituyen el único sostén del hogar. Datos proporcionados por el INEGI relativos a hogares con jefatura femenina indican que en el año 2005 el 23% de los hogares

del país estaba a cargo de una mujer.

A juzgar por los datos obtenidos, la toma de decisiones realizadas por una mujer ha aumentado. Sin embargo, esto corresponde generalmente a una situación en la que no hay pareja conyugal. Las mujeres que viven con un hombre disminuyen su participación en los ingresos del hogar. Es cierto que existen casos en que los hogares son encabezados por una mujer, aunque ésta no sea la principal proveedora de ingresos, pero esta es la excepción y no la regla. Por lo regular una mujer que no consigue insertarse en el mercado laboral, se dedica al cuidado de los hijos y su poder de decisión pasa a segundo término.

Los hogares monoparentales (en donde existe solo padre o madre como responsable de los hijos) son dominados por las mujeres, seguidos por el tipo de hogares extensos y compuestos, en donde hay personas ajenas al núcleo familiar, ya sean familiares o no. Los hogares en los que existe una pareja conyugal son los que menos tienen participación de la mujer en el ingreso del hogar. Las mujeres asumen con mayor protagonismo ambos roles, el de trabajadoras y jefas de hogar, con lo cual tienen una doble carga. También se pone en evidencia la rigidez en los papeles de género al seguir relegando a las mujeres el cuidado de los hijos y de otras personas que necesitan ayuda (ancianos, enfermos, personas con capacidades diferentes, etc.), realizar los quehaceres del hogar y preparar los alimentos, lo cual las obliga a llevar a cabo al mismo tiempo trabajo remunerado y no remunerado.

La problemática vivida por las mujeres se ha mantenido por mucho tiempo en México. Sin embargo, el combate a la desigualdad y el estudio de la misma no había tenido mayor importancia para la agenda política. No fue sino hasta la aparición del Programa de Educación, Salud y Alimentación (PROGRESA) que se le dio un enfoque de género a los programas sociales implementados por el gobierno. Desde entonces, han surgido diferentes programas para ayudar a las mujeres en diversos ámbitos:

PROGRESA seguía una estrategia que daba transferencias de efectivo a los hogares rurales pobres con la condición de que sus hijos menores de edad asistieran a las escuelas locales y que la familia entera acudiera a hacerse revisiones de salud periódicas en las clínicas regionales. Estas transferencias de efectivo se entregaban a la mujer, fuera o no la jefa de familia. Para el 2014, la exigencia subió al pedirles a las familias mandar a los jóvenes menores a 21 años que hayan adquirido educación básica, a inscribirse en planteles de educación media superior.

El programa lanzado por el presidente en turno, Ernesto Zedillo, inició operaciones en las zonas rurales en 1997 y se convirtió en el año 2000 en el Programa de Desarrollo Humano Oportunidades (o simplemente Oportunidades) comenzado el sexenio de Vicente Fox. El programa seguiría con la estrategia de canalizar los apoyos preferentemente a través de las madres de familia y se impulsó una política de becas que contrarresta las desventajas de las niñas para acceder a la educación, contribuyendo así a cerrar la brecha entre hombres y mujeres. Las becas se entregan durante los diez meses del ciclo escolar. Su monto es creciente a medida que el grado que se cursa es más alto. En secundaria y educación media superior, las becas para las mujeres son superiores a las de los hombres, debido a que son ellas en este nivel educativo, quienes tienden a abandonar sus estudios en mayor proporción y en edades más tempranas que los hombres.

Cabe señalar que también brinda suplementos alimenticios para lactantes, niños en condiciones de desnutrición y mujeres embarazadas.

En general, las titulares son mujeres en ambos grupos, si bien se observa una diferencia significativa de un 97% entre las que cuentan con tarjeta de débito, y 95% entre las que cuentan con tarjeta de prepago. Es muy clara la diferencia en el perfil entre ambos grupos de titulares. Las titulares que reciben los apoyos con tarjeta de débito son más jóvenes (40 años contra 46.5 de las que cuentan con prepago), y en promedio están cercanas a 6 años de estudios en comparación con menos de 4 para las de prepago. De las mujeres con tarjeta de prepago, cerca de la tercera parte no saben leer y escribir, condición que ocurre en cerca de 12% de las que reciben apoyos con tarjetas de débito. Por lo que se refiere al estado civil, la proporción de las que están divorciadas o

separadas es mayor en las que reciben con tarjeta de débito, y son también ellas las que en una mayor proporción reportaron realizar alguna actividad económica (cerca de 57% vs cerca de 39%).

El perfil se asocia claramente con la zona de residencia, ya que las que reciben apoyos por tarjeta de débito, casi 96% viven en zonas urbanas, lo que ocurre únicamente en 29.6% de las que cuentan con tarjeta de prepago. De forma relacionada, en tanto que 34.3% de las que cuentan con tarjeta de prepago reportó hablar alguna lengua indígena, esta condición la reportó únicamente 10.1% de las que cuentan con tarjeta de débito.

A pesar de que las titulares que cuentan con tarjeta de débito han estado en el Programa en promedio la mitad del tiempo del que llevan las que manejan tarjetas de prepago, conocen en mayor medida los diferentes apoyos que integran Oportunidades. (Análisis descriptivo de medios de pago). De hecho, el rubro donde se observó el mayor incremento en la toma de decisiones de las mujeres beneficiarias, fue en quién decide las compras de ropa y calzado para los niños del hogar; pues el incremento fue del 7.28% de beneficiarias que tomaron esta decisión en 2009. Aunado a lo anterior, el 4.15 y 5.56% más de mujeres tomaron la decisión de llevar a sus hijos al médico y de enviarlos a la escuela respectivamente.

Información sobre equidad de género

El interés por desarrollar un sistema de indicadores sobre género y pobreza radica en el hecho de que las diferencias socialmente construidas entre hombres y mujeres impactan las condiciones de vida de las personas, a través de una distribución desigual de los recursos (tanto económicos como no económicos) que, generalmente, coloca a las mujeres en situación de desventaja. A menudo, estas diferencias pueden generar desigualdades que agudizan las carencias y la pobreza de las mujeres en relación con los varones, aun cuando la supervivencia se organice de manera colectiva en hogares o familias.

Estancias infantiles. Una parte importante de la colaboración del gobierno a las mujeres ha sido mediante la creación de Programas de Guarderías y Cuidado Infantil, los cuales buscan el aumento del número de guarderías, principalmente del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), y su capacidad instalada, medida por el número de niños que pueden atender. Sin embargo la demanda de las madres trabajadoras es cada vez más grande debido al aumento de la participación de las mujeres en el empleo. Al cierre de 2009 había 731,285 lugares,

cuando se demandaban 974,184 espacios. También han crecido el número de guarderías a cargo de otras instituciones como el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), el Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (SNDIF) y la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

Al final de 2009, se registraron 8,923 estancias infantiles para madres trabajadoras operando en 1,193 municipios en las 32 entidades federativas de la República Mexicana, atendiendo así a un total de 261,728 niños. Estas cifras representan un incremento de 50% en el número de guarderías y 108% en el de niños beneficiarios de 2007 a 2009. El mayor número de estancias se ubican en Guanajuato, Jalisco, México, Veracruz y Distrito Federal.



En esta perspectiva, el Programa apoya a los sectores de salud y educación en la realización de acciones orientadas a la construcción de una cultura de equidad e igualdad de género.

Finalmente, la presente investigación servirá para futuros estudios como podría ser la aplicación de modelos de variable dependiente dicotómica para explicar la probabilidad de la participación de las mujeres en el mercado laboral remunerado y el uso del tiempo, dado un nivel de escolaridad, tasa de fecundidad, años de experiencia, horas trabajadas, estado civil, parentescos, ocupación, rama de actividad, tipo de hogar, edad, ingreso mensual, entre otras variables. También se cuenta con la necesidad de tener datos espaciales detallados a nivel estatal y municipal para el estudio del comportamiento regional de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado para brindar información valiosa para la formulación de políticas sociales dirigidas a una región en específico en las regiones más pobres.

Para lograr un entendimiento y estudio profundos, así como brindar herramientas sólidas para dirigir la política social, se debe generar información que tenga la suficiente profundidad metodológica para realizar los diferentes tipos de análisis mencionados

Conclusiones.

A pesar de los avances alcanzados en las últimas décadas, el mercado de trabajo parece haberse estancado junto con el avance hacia la igualdad de género. La participación femenina en la fuerza laboral, se ha mantenido por debajo de la participación masculina; las mujeres realizan la mayor parte de los trabajos no remunerados y, cuando tienen un empleo remunerado, su salario es de baja calidad y observan significativas diferencias de ingresos frente a los varones. Las distorsiones y la discriminación en el mercado laboral limitan las opciones de las mujeres para conseguir un empleo remunerado y la representación femenina en altos cargos sigue siendo baja.

Los retos del crecimiento, la creación de empleo y la inclusión están estrechamente relacionados. Si bien el crecimiento y la estabilidad son necesarios para ofrecer a las mujeres las oportunidades que necesitan, la participación de la mujer en el mercado de trabajo también es parte de la fórmula que nos permitirá alcanzar el crecimiento y la estabilidad. El ofrecer mejores oportunidades para las mujeres significa un importante desarrollo económico.

El desafío es lograr que las empresas creen incentivos y planes de beneficios que les permitan a las mujeres conciliar familia y trabajo y ser capaces de rendir en ambas tareas como se les exige. Además, estudios demuestran lo importante y estratégico que es para las organizaciones contar con diversidad entre sus integrantes, ya que cada uno cuenta con sus habilidades y competencias, lo que permite que las empresas tengan mejores resultados en todas las áreas.

También existe un amplio margen para incrementar la participación femenina en la fuerza laboral por medio de políticas fiscales progresivas. La aplicación de impuestos sobre el ingreso del trabajo y el gasto público en prestaciones sociales repercute de manera importante en los mercados de trabajo.

Mediante créditos fiscales u otros beneficios tributarios para los trabajadores de bajos salarios es posible estimular su inserción en el mercado de trabajo, incluida la participación femenina.

Los llamados créditos fiscales al trabajo reducen la obligación tributaria neta, que incluso puede llegar a ser negativa en el caso de quienes cobran salarios bajos, con lo cual hace que la aceptación del trabajo represente un beneficio neto mayor en términos de ingresos. Estos créditos se reducen paulatinamente conforme aumentan los ingresos.

Asimismo, los planes de permisos parentales auspiciados por el gasto público pueden ayudar a que los padres y madres concilien su vida laboral y familiar, manteniendo su relación con el mercado de trabajo al garantizar el regreso al empleo al concluir el permiso.

Vinculando las prestaciones a la participación en la fuerza laboral en forma de prestaciones en el trabajo, la participación en actividades de capacitación laboral u otros programas en el mercado de trabajo, se pueden crear mayores incentivos para que las mujeres se incorporen a este mercado.

Un mejor acceso a servicios integrales de guardería infantil de costo accesible y alta calidad permite que las mujeres dispongan de más tiempo para emplearse en el mercado formal.

Los gastos en educación de las mujeres y las mejoras en infraestructura rural pueden promover la participación femenina en el mercado laboral. La evidencia empírica sugiere que el nivel de educación guarda una correlación positiva con la participación femenina en ese mercado. Asimismo, mejorando la calidad de la infraestructura de las zonas rurales, por ejemplo, ofreciendo mayor acceso a agua potable y mejorando los sistemas de transporte, es posible reducir el tiempo que las mujeres dedican a las tareas domésticas y facilitar su acceso a los mercados.

La discriminación reduce la demanda de mano de obra femenina. Las normas sociales que rigen la participación de las mujeres en el mercado laboral tienen un efecto claro en la demanda de mano de obra en la participación femenina, en la fuerza laboral y por tanto en la evolución de la economía. La tradición y las normas no escritas disminuyen las oportunidades económicas de las mujeres.

A pesar de que se han logrado procesos significativos, persisten evidencias de discriminación en función del género. En las últimas décadas los ajustes en la legislación y las normas sociales han estimulado el aumento en la demanda de mano de obra femenina y han hecho posible que las mujeres busquen empleo fuera del hogar. Sin embargo, aunque se han adoptado normas legislativas que prohíben la discriminación, ha sido difícil exigir el cumplimiento de las medidas adoptadas.

Para lograr un mayor cumplimiento de las políticas contra la discriminación que son las de crear una mayor conciencia del derecho legal al recibir un tratamiento igualitario y ofrecer incentivos correctos para alentar la presentación de reclamos judiciales contra la discriminación, reduciendo al mínimo el riesgo de planteamientos injustificados.

Las normas sociales evolucionan a lo largo del tiempo. Mientras que la división tradicional del trabajo dentro del hogar implica que las mujeres aún sigan realizando la mayor parte del trabajo doméstico, las normas sociales y la legislación para ocupar un empleo formal con respecto al tra-

bajo femenino están cambiando.

Cuando existen modalidades de trabajo flexible las mujeres pueden encontrar un mejor equilibrio entre el empleo formal y las demás exigencias a las que deben dedicarle tiempo y las modalidades de trabajo flexible pueden ser entre ellas el trabajo en casa y las semanas de trabajo reducidas. Pueden favorecer políticas que promuevan el uso de estas modalidades flexibles sin distinción de género y que estimulen a los varones a utilizar los permisos por paternidad, no sólo a nivel gubernamental, sino también en el sector privado.

El empleo a tiempo parcial se ha convertido en la puerta de entrada de las mujeres al mercado laboral cuando su oferta de mano de obra está limitada por la responsabilidad de los familiares. Al facilitar la transición del empleo a tiempo parcial al empleo de jornada completa se podría contribuir a mitigar un menor nivel de remuneración y de prestaciones y a contrarrestar la limitación de las oportunidades de avance profesional que se derivan del empleo a tiempo parcial.

La aceptación social de las mujeres en el mercado laboral y en cargos de alto nivel contribuye a una mayor participación femenina en el trabajo formal y en la actividad empresarial. Las políticas que promueven las oportunidades económicas de las mujeres guardan una correlación positiva con el éxito económico de las mujeres, y que mediante estrategias de comunicación dirigidas es posible contrarrestar los prejuicios y los estereotipos. Tanto las empresas privadas como en el sector público, el liderazgo que se ejerza desde los máximos niveles en materia de género ayudará a crear oportunidades de empleo para las mujeres a través de una sólida administración de recursos humanos y las búsquedas orientadas específicamente a canalizar mujeres que puedan postularse para ocupar altos cargos.

La forma en que las mujeres y los hombres se benefician del proceso de desarrollo y de las políticas de desarrollo depende de las actividades generadoras de ingresos que tengan disponibles. Si no se reconocen estas diferencias de género, en cuanto a restricciones y oportunidades, al momento de diseñar políticas puede afectar la efectividad de las mismas tanto desde el punto de vista de la eficiencia como de la igualdad.

Globalización Económica y Financiera: sus Impactos en la Autonomía Económica de las Mujeres¹

La economía internacional presenta una marcada interconexión resultante del comercio, las inversiones, el crédito y la tecnología, así como de la difusión de ideas y comportamientos (CEPAL, 2019b). Si bien el mundo está hoy más interconectado que en las décadas pasadas, los beneficios y los costos asociados al proceso de globalización económica y financiera no se han distribuido de forma equitativa entre países, regiones ni sectores, ni entre hombres y mujeres. Los hombres y las mujeres se ven afectados de forma distinta por las tendencias asociadas a la globalización y, en particular, por las políticas comerciales, financieras y fiscales debido a que ocupan posiciones desiguales como agentes económicos en cuanto que trabajadores o trabajadoras, consumidores o consumidoras, empresarios o empresarias y responsables (o no) del trabajo no remunerado y de cuidados.

El proceso de globalización comercial ha experimentado importantes cambios en los últimos años. En primer lugar, el comercio mundial se ha venido desacelerando y se espera que esta tendencia se profundice debido a las tensiones comerciales y geopolíticas (CEPAL, 2019a). En segundo lugar, China se ha transformado en un actor clave a nivel internacional y es uno de los principales socios comerciales de América Latina y el Caribe. Por lo tanto, la evolución de su economía y el proceso de desaceleración de su crecimiento tienen un gran impacto en la región. En especial, afectan los precios de las materias primas, de los que dependen muchas economías latinoamericanas tanto desde el punto de vista de sus exportaciones como de sus ingresos fiscales. En tercer lugar, la concentración del poder y las ganancias como resultado de esta etapa de la globalización ha suscitado descontento y cuestionamientos en diferentes actores respecto de la estrategia de apertura comercial y financiera. Ello ha redundado en un creciente proteccionismo y fragmentación de la gobernanza del comercio, y ha dado lugar a la promoción o renegociación de acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales que incorporan disposiciones sobre temas laborales, medioambientales o de igualdad de género.

Por otra parte, en las últimas décadas, el sector financiero (banca, industria de seguros, actividades inmobiliarias) se ha expandido a nivel global, ha aumentado su grado de complejidad, concentración e interconectividad y se ha desligado de la economía real y de las necesidades de las personas. La financierización implica una creciente importancia de los mercados, las instituciones y las élites financieras en el funcionamiento de las economías¹. A su vez, se constata una proliferación de instrumentos financieros y el crecimiento del sector financiero en la sombra. Esto ha derivado en una progresiva volatilidad financiera y económica, así como en una interdependencia entre los países —y, por lo tanto, una posibilidad de riesgo sistémico— cada vez mayores. En este marco persisten condiciones desiguales de acceso al crédito entre hombres y mujeres.

En materia fiscal, el desafío de recaudación y distribución cobra especial relevancia en el escenario actual de desaceleración generalizada de las economías, en los precios inferiores de los productos básicos y en los procesos de consolidación fiscal en curso para ajustar el gasto público. Si bien se ha destacado que los gastos de capital siguen siendo la principal variable de ajuste, las presiones sobre el gasto social aumentan.

En este capítulo se analizan algunas de las principales dimensiones del proceso de globalización comercial y financiera y sus implicancias respecto de la igualdad de género y la autonomía de las mujeres. En la primera sección se abordan los vínculos existentes entre las políticas comerciales y la igualdad de género. Se indaga sobre el patrón de especialización comercial de los países de la región y el empleo femenino, así como sobre algunas iniciativas para apoyar la internacionalización de las empresas lideradas por mujeres. También se presentan reflexiones sobre las oportunidades y desafíos respecto de la incorporación de la perspectiva de género en los acuerdos comerciales. En la segunda sección se definen las principales brechas de género en el acceso a los servicios y productos financieros y en su utilización, se presentan las potencialidades de las tecnologías financieras o *fintech* para cerrar dichas brechas y se discute sobre el papel que

1 CEPAL. La autonomía de las mujeres en escenarios económicos cambiantes, 2019. Págs. 51-85

puede desempeñar la banca para el desarrollo a fin de avanzar hacia el financiamiento accesible y en condiciones adecuadas para las mujeres, teniendo en consideración su diversidad. Por último, en la tercera sección se examinan las políticas fiscales, se describen los principales rasgos de los sistemas tributarios en la región y los avances en materia de presupuestos sensibles al género, y se pone de relieve la necesidad de movilizar los máximos recursos disponibles para garantizar los derechos de las mujeres, incluso en contextos de consolidación y ajuste fiscal.



Los vínculos entre la igualdad de género y el comercio dependen, entre otras cosas, de la intersección entre las condiciones macroeconómicas, la especialización productiva, la estrategia de inserción internacional, la segregación laboral de género y los sistemas de protección social y servicios públicos existentes en los distintos países y regiones.

Los procesos de liberalización comercial entrañan cambios en la estructura productiva y ocupacional de los países. Mientras algunos sectores se expanden mediante la exportación, otros que son sensibles a la competencia internacional se contraen. Se crean oportunidades en zonas económicas y territorios específicos, frente a otros que pueden quedar rezagados. Se producen cambios en el peso relativo de los sectores (agrícola, industrial y de servicios) con efectos específicos en cada país en torno a la creación y destrucción de empleo femenino y masculino y a la calidad del empleo. Además, se constata que los sectores y el empleo se vuelven más vulnerables a los vaivenes de los precios internacionales y a los cambios en la economía global.

El patrón de inserción internacional de los países y, más precisamente, las políticas comerciales y de atracción de inversiones, tienen impactos en materia de género porque afectan no solo las condiciones del mercado laboral, sino también los precios relativos de los productos, los ingresos de los Gobiernos, el acceso a los servicios públicos y el espacio de políticas disponible para regular a favor de los derechos de las mujeres. Es posible analizar los impactos del comercio internacional sobre el género mediante el examen de los cambios en los patrones y condiciones de trabajo, incluido el trabajo remunerado y no remunerado; de las brechas salariales de género, los patrones de propiedad y control sobre los activos; de los cambios en los patrones de consumo y sobre el uso de la tecnología por hombres y mujeres, y de la provisión pública de servicios (a través de los impuestos y gastos) y sus impactos diferenciados. Cabe destacar que las políticas comerciales pueden tener un impacto simultáneo y diferencial entre distintos grupos de mujeres. La eliminación de aranceles puede beneficiar a mujeres consumidoras al hacer que un producto importado sea menos costoso. A la vez, puede perjudicar a mujeres agricultoras o mujeres empleadas en sectores que deberán enfrentar la competencia con empresas internacionales.

Al analizar los vínculos entre la igualdad de género y el comercio internacional a través del empleo y las oportunidades económicas es preciso determinar cómo las desigualdades de género repercuten en que las mujeres sean “fuente de ventajas competitivas” o que puedan “aprovechar las ventajas competitivas del comercio internacional”. Las mujeres son fuente de ventajas competitivas cuando participan en el comercio internacional como trabajadoras familiares no remuneradas, trabajadoras a domicilio, o asalariadas en empleos de baja calidad y escasa protección. Las mujeres logran aprovechar las oportunidades del comercio internacional cuando pueden hacer crecer sus emprendimientos hasta llegar a los mercados internacionales. No obstante, esto no sucede automáticamente. Para ello es preciso superar las brechas de género en el acceso a los recursos productivos, el financiamiento, la información, la tecnología y los mercados.

En América Latina y el Caribe, la heterogeneidad estructural se refuerza y repercute en una estructura ocupacional en que las mujeres están sobrerrepresentadas en los sectores más rezagados, con mayores niveles de precariedad y menor contacto con las tecnologías y la innovación (CEPAL, 2016a). Además, la especialización exportadora de la región se basa en ventajas comparativas estáticas, tales como las materias primas y los bajos salarios. Cabe destacar que el patrón exportador basado en sectores intensivos en recursos naturales de algunos países de la región ha implicado poca generación de empleo, sobre todo de empleo femenino relacionado con el comercio exterior (Durán Lima y Castresana, 2016). En otros casos, las mujeres se han insertado en empleos que pertenecen a los eslabones más precarios o de menor valor agregado de las cadenas globales de valor. Los salarios bajos han sido considerados como una “ventaja comparativa” para la localización de algunos eslabones de las cadenas de valor en América Latina y el Caribe.

A nivel internacional se observa una tendencia a la desaceleración y el debilitamiento estructural del comercio internacional, al tiempo que aumenta la escalada de tensiones comerciales entre los Estados Unidos y China. Como consecuencia se espera que los precios de los productos básicos (de los que dependen los ingresos de exportación y los ingresos fiscales de muchas economías de la región) sean inferiores a los precios de 2018. A nivel regional, el comercio exterior pierde dinamismo y se observa una marcada reducción del superávit comercial, que llegaría a ser prácticamente nulo por lo que se refiere al PIB para 2019. Se prevé que el leve aumento del volumen exportado por la región quedará contrarrestado por una caída del 2,5% de los precios de exportación, en consonancia con la evolución a la baja de los precios de los productos básicos.

Las mujeres productoras y empresarias pueden beneficiarse de las nuevas oportunidades que ofrece la apertura comercial en la medida en que puedan participar en pie de igualdad con los hombres en los mercados internacionales. Elson, Grown y Qagatay, plantean que, para que las mujeres aprovechen las ventajas competitivas del comercio internacional, es preciso superar las brechas de género en el acceso a los recursos productivos, el financiamiento, la información, la tecnología y los mercados. La expansión de los negocios más allá de las fronteras nacionales es más difícil para las mujeres empresarias, que suelen concentrarse en negocios de menor tamaño, patrimonio, ingreso y rentabilidad.

En la región, las mujeres empleadoras representan únicamente el 3,5% del empleo femenino total en comparación con los hombres, que tienen un 6% de los ocupados dentro de esta categoría. De acuerdo con la información disponible, en promedio, el porcentaje de firmas cuyos ejecutivos principales son mujeres no supera el 19,9% y el 23,9% en América Latina y el Caribe, respectivamente (Banco Mundial, citado en Vaca Trigo, 2019). Los países muestran una marcada correlación negativa entre el tamaño de las empresas y la proporción de mujeres en altos cargos directivos. En América Latina las mayores concentraciones de firmas con mujeres en la gerencia superior de grandes empresas las tienen el Paraguay (19,7%) y la República Dominicana (18,1%). El único caso que presenta una concentración de mayoría de firmas con mujeres gerentas generales se da en la subregión del Caribe, en las empresas grandes de San Vicente y las Granadinas (52,9%).

La liberalización comercial ha tendido a penalizar a las pequeñas y medianas empresas, cuya propiedad o gerencia están a menudo en manos de mujeres. Además, las pequeñas y me-

dianas empresas lideradas por mujeres enfrentan obstáculos derivados de los patrones culturales patriarcales y discriminatorios que limitan las oportunidades de participar en el comercio internacional. En algunos estudios se ha observado que las mujeres empresarias enfrentan prácticas discriminatorias por parte de los funcionarios vinculados al comercio exterior, así como de potenciales compradores. Entre esas prácticas cabe mencionar la falta de reconocimiento.

A fin de reducir estas barreras, se han impulsado algunas iniciativas desde los organismos de promoción comercial de los diferentes países de la región. Al menos cinco países (Argentina, Costa Rica, Chile, El Salvador y Perú) cuentan con un programa específico para promover las exportaciones de empresas lideradas por mujeres. En estos programas se combinan acciones de promoción comercial, capacitaciones y consultoría en negocios internacionales a fin de incrementar la participación de mujeres empresarias y emprendedoras en el comercio internacional. A su vez, en el caso del Uruguay, se dispone de información desagregada por sexo sobre quiénes se han beneficiado de los principales programas de apoyo a la exportación.

En El Salvador, el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones (PROESA), creó en 2015 la Unidad de Género, que ha impulsado un proceso de transversalización de la perspectiva de género en sus acciones. Por un lado, ha aprobado lineamientos para el uso de lenguaje no sexista en la comunicación institucional. Por otro, ha implementado protocolos encaminados a erradicar el acoso laboral y la discriminación por razón de género y promover la igualdad salarial dentro del propio programa. Además, tiene una agenda de promoción del emprendimiento exportador de las mujeres. A su vez, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) lleva adelante el Programa de Empresarialidad Femenina, que cuenta con mecanismos de apoyo específicos, como las Ventanillas de Empresarialidad Femenina, que brindan información, capacitaciones y asistencia técnica orientadas no solo al crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos, sino también al apoyo en los procesos de internacionalización de las empresas lideradas por mujeres.

El organismo de promoción comercial ProChile creó en 2016 el programa Mujer Exporta para impulsar la participación de las mujeres en el comercio internacional. En 2018 el programa benefició a 1.087 empresarias chilenas con actividades de desarrollo de la capacidad exportadora, participación en ferias internacionales y otras iniciativas (SUBREI, 2019). Según los datos del organismo, en 2017, se registraron exportaciones de 343 empresas lideradas por mujeres, lo que equivale al 4,2% del volumen de exportación de todas las empresas. Las exportaciones de las empresas lideradas por mujeres se concentran en el sector de los alimentos. A su vez, por lo que se refiere al valor exportado, los envíos de este grupo de empresas representaron el 1,5% de las exportaciones del país. En relación con el destino, América Latina es el principal destino de las exportaciones (44%), y le siguen en importancia Asia, Oceanía y el Oriente Medio, con un 23% y América del Norte con un 19%. De acuerdo a un estudio realizado por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), una de las principales dificultades que enfrentan las mujeres para insertarse en el comercio internacional es la necesidad de compatibilizar tareas reproductivas del trabajo no remunerado con el desarrollo de sus negocios, siendo esto más problemático entre las mujeres de más bajo nivel de educación.

En el caso del Perú en 2016 se identificaron 291 empresas lideradas por mujeres, que exportaron un total de 1.500 millones de dólares. Se trataba predominantemente de microempresas (PROMPERÚ, 2017, citado en Frohmann, 2018). En su calidad de organismo de promoción comercial la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ), creó en 2017 el programa “Ella Exporta”, que organiza capacitaciones y concede apoyos específicos en acompañamiento en actividades de exportación, además de planes de negocios y actividades de *marketing* digital para promover la internacionalización de las empresarias exportadoras. Se contemplan como “empresas lideradas por mujeres” aquellas en que al menos el 51% de su propiedad esté en manos de mujeres, en que las mujeres sean las representantes legales u ocupen cargos de decisión (gerentas generales, comerciales, administradoras) o en que al menos el 51% del personal sea femenino. Además, existen requisitos adicionales que se toman en cuenta, por ejemplo, tener una estrategia dirigida a enfrentar la violencia de género en el ámbito laboral y una

estrategia de internacionalización (Alarcón, 2017). En 2018, el programa ha beneficiado al menos a 70 empresarias de Lima, Cusco y Arequipa.

Por su parte, la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional tiene un programa dirigido a empresas en que las mujeres posean el 51% de la propiedad, en que la dirección general o la presidencia de la firma esté en manos de una mujer o en que el 51% de los cargos directivos estén ocupados por mujeres. Pueden ser micro, pequeñas y medianas empresas o monotributistas argentinas que quieran insertarse en los mercados internacionales o ampliar su participación en ellos. El programa incluye capacitaciones, actividades relativas a la inteligencia comercial, acceso a plataformas de mercados internacionales y contacto con compradores potenciales.

A su vez, la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) cuenta con el programa Women Export que tiene el objetivo de impulsar las exportaciones de mujeres emprendedoras. Se contempla una línea de asesoría y acompañamiento para empresas lideradas por mujeres que exportan por primera vez y otra para empresas que quieran acceder a nuevos mercados a nivel internacional. Entre los requisitos del programa, las empresas deben tener al menos dos años de participación en el mercado nacional. Hasta 2018, un total de 20 empresas se habían beneficiado de este programa de internacionalización

En el Uruguay, el organismo de promoción comercial Uruguay XXI promueve la internacionalización de las empresas y analiza desde una perspectiva de género quiénes se benefician de sus diferentes instrumentos. En 2016, el programa Proexport orientado a la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) benefició a 225 empresas que emplean en total a 2.400 personas. De este total, 633 son mujeres y, de ellas, 130 ocupan cargos de decisión. En las beneficiarias de este programa se constata la tendencia regional: a medida que aumenta el tamaño de la empresa, disminuye la participación de las mujeres en los cargos de decisión. Los porcentajes más altos de mujeres en cargos de decisión se registran en las microempresas (55%), seguido de las pequeñas (25%) y las medianas empresas (15%).

Cabe destacar que, si bien países como Chile y el Perú han avanzado en la producción de información sobre la participación de las mujeres en el sector exportador, todavía existen desafíos metodológicos para desagregar por sexo de los datos en la mayoría de las empresas exportadoras y así poder captar de forma más ajustada la magnitud de su participación.

Los sistemas financieros y la autonomía económica de las mujeres

Los sistemas financieros pueden ayudar a canalizar el ahorro hacia la inversión y cubrir las necesidades de financiamiento de distintos actores. Mediante productos y servicios como el ahorro, el crédito, las transferencias y los seguros, los sistemas financieros influyen en la distribución de los recursos y las oportunidades que se presentan para distintos sectores y agentes económicos, y para hombres o mujeres. En función de los criterios y condiciones de acceso y la calidad de los servicios, las instituciones financieras pueden contribuir a la autonomía económica de las mujeres o, por el contrario, propiciar círculos de sobreendeudamiento e inestabilidad o mayores niveles de pobreza.

Históricamente, las mujeres han estado excluidas del sistema financiero formal y las estrategias dirigidas a ellas se han centrado principalmente en programas de microfinanciación. Los microcréditos, además de otorgar montos reducidos y en ocasiones a un alto costo, no han sido suficientes para cubrir las diversas necesidades de financiamiento en actividades productivas e inversiones a mediano y largo plazo de las mujeres. Para la CEPAL, la inclusión financiera supone un conjunto de iniciativas públicas y privadas orientadas a responder a las necesidades de financiamiento de las personas, hogares y pequeñas y medianas empresas que tradicionalmente han quedado fuera de los servicios financieros formales. Así, la inclusión financiera implica proveer de forma asequible una variedad de servicios y productos financieros (transacciones, pagos, ahorros, crédito, seguros). Se constituye en un bien público orientado a responder a las necesidades diferenciadas de las personas, a contribuir a la igualdad y a lograr la diversificación productiva y el desarrollo tecnológico de los diferentes agentes en el marco de los esfuerzos encaminados a transitar

hacia estilos de desarrollo sostenible.

No es posible pensar en la inclusión financiera de las mujeres sin contemplar las tendencias de la actual fase de la globalización en ese ámbito. El sector financiero global se encuentra cada vez más concentrado e interconectado. Por un lado, se constata que la liquidez mundial se orienta a los países desarrollados, por otro, persiste la desigualdad en el acceso al crédito por parte de las mujeres y sigue habiendo importantes brechas en el financiamiento de las políticas de igualdad.

En la literatura se han descrito las barreras que obstaculizan el acceso de las mujeres a los servicios y productos del sistema financiero formal, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda. Por el lado de la oferta se han descrito: i) barreras legales y regulatorias, como la exigencia de colaterales tradicionales y requisitos de documentos para abrir una cuenta o solicitar un crédito; ii) debilidades en la infraestructura financiera, tales como la falta de información de que adolecen las prestatarias potenciales; iii) sesgos de género y actitudes discriminatorias en las prácticas de las instituciones financieras, y iv) productos financieros, estrategias de mercado y oferta de servicios que no están adaptados a las distintas necesidades de las mujeres que pudieran ser clientes potenciales.

Las barreras legales y regulatorias afectan la elegibilidad de las mujeres para acceder al crédito. En algunos países, las normas vigentes limitan el acceso de las mujeres a los recursos productivos y financieros según su situación conyugal. Además, se constata que las condiciones para acceder a los servicios y productos en el sistema financiero formal tienen sesgos implícitos de género. Por ejemplo, para medir el riesgo y establecer la elegibilidad se utilizan criterios que afectan desproporcionadamente a las mujeres, como el nivel de ingreso y recursos y la existencia de colaterales tradicionales. Las desigualdades de género en el mercado laboral (acceso al empleo, permanencia, brecha salarial) repercuten en las trayectorias de las mujeres y provocan interrupciones a causa de factores como la sobrecarga de cuidados o la precariedad en el empleo. En este sentido, las mujeres son consideradas un segmento de “riesgo” o “sin avales suficientes” ya que los parámetros de evaluación no contemplan las posiciones desiguales de hombres y mujeres, ni las distintas realidades que enfrentan.

A su vez, entre la documentación requerida para abrir una cuenta o solicitar un crédito se incluyen el historial crediticio, requisitos de montos mínimos y cartas de referencia. Los costos asociados a los productos financieros y sus tarifas de uso (para la apertura y mantenimiento de las cuentas o para efectuar transacciones financieras) también suelen ser una barrera de accesibilidad para las mujeres.

Asimismo, se observan ciertos sesgos implícitos relacionados con el hecho de que (al igual que sucede en el resto de la sociedad) el personal de las instituciones financieras puede estar condicionado por estereotipos de género en los procesos de evaluación de las solicitudes de crédito. Por ejemplo, puede existir falta de confianza en la capacidad de las mujeres de impulsar y gerenciar negocios exitosos. El estado civil, la fecundidad o la estructura del hogar también pueden constituir factores de discriminación contra las mujeres para acceder al financiamiento (Azar, Lara y Mejía, 2018). Sin embargo, y a pesar de todo esto, las mujeres son mejores pagadoras y tienen menos cheques rechazados al utilizar cuentas corrientes que los hombres, tal como muestran los informes de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

Por el lado de la demanda se destacan diversos factores estructurales. Entre ellos cabe mencionar: i) el limitado acceso de las mujeres a los ingresos laborales y a los recursos, motivo por el que disponen de menos garantías o colaterales tradicionales para acceder al crédito; ii) los estereotipos de género, que restringen los incentivos para que las mujeres utilicen los servicios financieros; iii) la falta de tiempo y las restricciones de movilidad, y iv) los bajos niveles de educación financiera y el acceso deficiente a la información y las redes.

Tal como muestran los indicadores del Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe (OIG), las mujeres están sobrerrepresentadas entre las personas sin ingresos propios, en empleos de menor salario y en emprendimientos de menor tamaño. Esta situación coarta

sus posibilidades de acceder al crédito en el sistema financiero tradicional.

Por otro lado, la persistencia de los estereotipos de género (sobre todo en la asociación de lo masculino al mundo de las finanzas, al manejo del dinero y a la inversión) repercute en que las mujeres no sean valoradas como agentes económicos capaces de tomar decisiones autónomas sobre el uso del dinero. Si bien las mujeres suelen tener poca familiarización y exposición al sistema financiero formal, se responsabilizan en mayor medida de la administración de los recursos en el seno de los hogares. Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018 de México, el 31,1% de las mujeres encuestadas declara tener algún tipo de línea crediticia o tarjeta de crédito de alguna institución financiera, en comparación con el 35,4% de los hombres. Al indagar sobre el tipo específico de servicio al que acceden, se observa que la mayoría de las encuestadas (66,9%) se vincula con el crédito a través de la tenencia de tarjetas de crédito departamentales o de auto-servicio, es decir, de los productos financieros que ofrecen los grandes comercios, en comparación con el 54% de los hombres. Asimismo, solo el 29,1% de las encuestadas posee alguna tarjeta de crédito bancaria, mientras que el 34,6% de los hombres declara tener al menos una.



Por otra parte, dada la carga excesiva de trabajo no remunerado, las mujeres disponen de menos tiempo y recursos para trasladarse hasta las instituciones financieras, así como para esperar el proceso de aprobación de un crédito o establecer las redes de información necesarias para llevar adelante emprendimientos. Finalmente, los niveles de educación financiera de la población en general suelen ser bajos en la región, y en algunos estudios se ha determinado que las mujeres presentan niveles más bajos de conocimientos financieros que los hombres y que su acceso a la información y a las redes es limitado (Azar, Lara y Mejía, 2018). Por ejemplo, en México, el 6,7% de las mujeres que no utilizan los servicios financieros reconoce que la principal razón por la que no tienen tarjetas o cuentas bancarias es que desconocen esos servicios o no saben usarlos, frente al

5,6% de los hombres que afirma lo mismo.

Desde 2001, la entidad reguladora del sistema financiero en Chile ha producido y difundido información sistemática que ha permitido analizar las tendencias durante más de una década. Aún persisten las brechas de género en el acceso a los servicios financieros y en su utilización, si bien han disminuido de forma constante. Entre las tendencias actuales se destaca el hecho de que las mujeres ahorran más a mediano y largo plazo, sobre todo para la vivienda. Las mujeres son mejores pagadoras, tienen una menor proporción de cheques rechazados y acumulan una menor tasa de mora. A su vez, tienen montos de deuda y saldos de ahorro menores y, en algunos casos, acceden a créditos pagando tasas de interés más altas que los hombres.

Además de Chile, las entidades reguladoras del sistema financiero en países como Costa Rica y Guatemala también han dado pasos adelante para determinar cómo se expresan las brechas de género en el sistema financiero mediante el análisis de los datos de la oferta de servicios de ahorro y crédito. Los últimos datos obtenidos revelan que existe una brecha de género, tanto en el número de créditos como en sus montos totales. Por ejemplo, en Chile, la base de mujeres deudoras es 5 puntos porcentuales menor que la de hombres deudores. En Costa Rica es de 22 puntos porcentuales, y en Guatemala, de 28 puntos porcentuales. El monto total de crédito vigente de las mujeres es 43 puntos porcentuales menor que el monto acumulado por los hombres en el caso de Chile, 32,9 puntos porcentuales menor en el caso de Costa Rica y 41 puntos porcentuales menor en el caso de Guatemala. No solo el monto total de los créditos de las mujeres es menor que el de los hombres, sino que además las mujeres mantienen una deuda promedio significativamente menor que la de los hombres. La deuda promedio de las mujeres representa un 60,3% de la deuda promedio de los hombres en Chile y un 86% en Costa Rica.

Frente a la exclusión en el sistema formal, los programas de microcrédito han cubierto las necesidades de financiamiento de las mujeres de bajos ingresos y de las pequeñas y medianas empresas. En la región, al menos 13 países han elaborado políticas y programas en este sentido con diferentes enfoques, cobertura, destinatarios y sectores económicos.

La Autonomía Económica de las Mujeres en la Recuperación Sostenible y con Igualdad

Comisión Económica para América Latina y el Caribe¹

La pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) golpeó a América Latina y el Caribe en un contexto de bajo crecimiento económico y aumento de la pobreza y las desigualdades. Se prevé que los efectos económicos y sociales de la pandemia repercutirán de forma significativa en la autonomía de las mujeres. Es preciso hacer esfuerzos para evitar que las múltiples crisis que se han desencadenado en el plano económico y social profundicen los nudos estructurales de la desigualdad de género en América Latina y el Caribe en el corto, mediano y largo plazo.

En momentos de contracción económica, las políticas fiscales contra cíclicas son claves por su potencial para sostener la demanda, orientar recursos a la inversión y crear empleo a fin de mejorar las oportunidades para las mujeres. Cabe destacar que los Gobiernos de América Latina y el Caribe acordaron implementar políticas contra cíclicas sensibles a las desigualdades de género para mitigar los efectos de las crisis en la vida de las mujeres.

En el caso de las políticas de mitigación, se requiere amortiguar y compensar los efectos de la crisis en el empleo, los ingresos y la carga de trabajo de cuidados de las mujeres y en el deterioro de sus niveles de bienestar. Las políticas de reactivación deben reincorporar criterios de género en la selección estratégica de los sectores, los mecanismos y los instrumentos fiscales y la reorientación de los incentivos.

Es importante tener presentes los efectos distributivos diferenciales de los paquetes de estímulo y otras medidas fiscales en el caso de hombres y mujeres. Además, se requiere avanzar en un pacto fiscal y de género que esté orientado explícitamente a evitar que se profundicen las brechas de género en el acceso al financiamiento y a cautelar los recursos para las políticas de igualdad de género y derechos de las mujeres. Es decir, se trata de avanzar en la implementación de políticas fiscales que contribuyan de forma simultánea y sinérgica a los objetivos de reactivación económica y al cierre de brechas de género.



1 Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La Autonomía Económica de las Mujeres en la Recuperación Sostenible y con Igualdad. Informe especial COVID-19. No. 9, 10 de febrero del 2021. Págs. 15

Los sistemas integrales de cuidados tienen el potencial de transformarse en un motor para que la recuperación socioeconómica de la región no deje a nadie atrás. Al mismo tiempo, esto representa una oportunidad para dinamizar y fortalecer las políticas de cuidados en la región, desde un enfoque sistémico e integral. Para afrontar con éxito los diversos efectos económicos y sociales causados por la pandemia y lograr reconstruir con mayor igualdad, es necesario incorporar a todas las poblaciones que requieren cuidados y generar sinergias con las políticas económicas, de empleo, salud, educación y protección social, sobre la base de la promoción de la corresponsabilidad social y de género.

Según estimaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la fuerte contracción económica está afectando negativamente la ocupación y aumentando la precarización de las condiciones laborales en la región, lo que en el caso de las mujeres representa un retroceso de más de diez años en su participación en el mercado laboral.

Se estima que la tasa de desocupación de las mujeres alcanzaría un 22,2% en 2020 (si se asume la misma tasa de participación del 2019), lo que implica 12,6 puntos porcentuales de variación interanual¹. La mayor caída de la actividad económica se dio en el segundo trimestre de 2020, con repercusiones en las tasas de desocupación y participación que se evidenciaron en algunos países de la región

Una caída del PIB del 7,7% en América Latina y un aumento del desempleo de 10,4 puntos porcentuales (asumiendo las mismas tasas de participación de 2019), tendrían un efecto negativo sobre los ingresos de los hogares. Si se considera la sobrerrepresentación de las mujeres en los hogares pobres, alrededor de 118 millones de mujeres latinoamericanas vivirán en situación de pobreza.

Además de los efectos a nivel agregado, en el corto y largo plazo se esperan efectos diferenciados en los distintos sectores, cuya magnitud dependerá tanto de factores externos como de las características internas de las economías de cada país. La crisis en los sectores económicos con alta participación femenina y el vínculo con el trabajo de las mujeres.

Según evaluaciones de impacto realizadas por la CEPAL y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), existen algunos sectores económicos que presentan mayor riesgo en términos del volumen de la producción y del empleo como consecuencia de las medidas adoptadas para frenar los contagios. De acuerdo con estas evaluaciones, se prevé un impacto alto en la actividad económica y el empleo en sectores altamente feminizados, como el comercio, las industrias manufactureras, el turismo y el servicio doméstico.

Los sectores en riesgo alto concentran alrededor de un 56,9% del empleo de las mujeres y un 40,6% del empleo de los hombres en América Latina. En el Caribe, un 54,3% del empleo femenino y un 38,7% del empleo masculino se concentran en sectores en alto riesgo.

Algunos de los sectores que se encuentran en mayor riesgo no solo emplean a la mayoría de las mujeres ocupadas en la región, sino que además se caracterizan por altas tasas de informalidad, bajas remuneraciones y bajos niveles de calificación. En cuanto a acceso a la protección social, un bajo porcentaje de mujeres en estos sectores están afiliadas o cotizan a un sistema de seguridad social: un 35,8% en el sector del comercio, un 45,4% en el sector de las manufacturas, un 25,9% en el sector del turismo y un 24,0% en el sector de los hogares como empleadores. Además, al menos 1 de cada 3 mujeres en estos sectores es una trabajadora por cuenta propia, ocupación asociada generalmente a una menor calidad del empleo. Las mujeres que trabajan por cuenta propia o son propietarias de pequeñas empresas dependen en gran medida del autofinanciamiento, ya que enfrentan mayores barreras para acceder a recursos financieros formales. Esto presenta un desafío para la reapertura y la sobrevivencia de sus empresas. Por esto es preciso que las medidas para contener las pérdidas de empleo e ingresos amplíen su cobertura a quienes trabajan por cuenta propia y a las trabajadoras del servicio doméstico.

En el corto plazo, las medidas de confinamiento han obligado a muchos comercios a cerrar sus operaciones o a cambiar hacia modelos digitales. En el mediano plazo, la menor actividad

económica repercutirá en los niveles de ventas y el empleo. El sector del comercio se caracteriza por concentrar una proporción importante del empleo femenino (un 21,6% de las ocupadas) y por una elevada proporción de empleo informal. Un 69,0% de estas mujeres se concentran en empresas de menos de 5 personas y un 41,1% son trabajadoras por cuenta propia.

Se proyecta que cerrarían casi 2,7 millones de microempresas formales en la región (CEPAL, 2020c), por tratarse de un segmento con menores márgenes de ganancia y respaldos de capital. Con estos antecedentes, el escenario para las mujeres comerciantes y productoras es aún más complejo. En primer lugar, porque se concentran en el segmento de empresas más expuestas a la crisis —las empresas pequeñas y medianas—; en segundo lugar, porque están sobrerrepresentadas en los sectores en mayor riesgo —por ejemplo, el turismo y el comercio minorista—, y finalmente porque enfrentan barreras estructurales de acceso al crédito.

Para que las empresas lideradas por mujeres o aquellas que concentran una proporción elevada de mujeres empleadas sobrevivan a los efectos de la crisis, es importante diseñar políticas de cierre de brechas digitales y medidas para sostener la liquidez y así proteger el empleo.

La industria manufacturera es otro sector clave ya que, a pesar de contar con mayores niveles de formalización, es considerado un sector que podría sufrir considerablemente como resultado de las interrupciones en las cadenas globales de suministro y el cierre de fábricas. Esto puede ser particularmente crítico en Centroamérica, donde un 13,2% del empleo femenino se concentra en este sector, con una gran participación en las industrias orientadas a la exportación, como la maquila y el ensamblaje. Los cierres de estas industrias pueden provocar disrupciones en las trayectorias laborales de mujeres que tienen bajos niveles de calificación.

El sector de las actividades de alojamiento y de servicio de comidas (asociadas al turismo) es altamente feminizado, ya que en la región un 61,5% de los puestos de trabajo eran ocupados por mujeres en 2019. Este sector emplea a más de un 70% de mujeres en Bolivia (Estado Plurinacional de) (78,6%), el Perú (76,4%), Honduras (76,2%), El Salvador (74,8%) y Nicaragua (72,9%). Además, es un sector en que el empleo de las mujeres se concentra en microempresas (un 69,5% de las mujeres en este sector son empleadas en empresas de menos de 5 personas), que a menudo carecen de acceso al crédito, disponen de pocos activos y se prevé que se recuperarán de forma más lenta si no se ofrecen medidas fiscales y paquetes de estímulos específicos para que hagan frente a la crisis actual.

Los efectos económicos y sociales de la crisis sobre el turismo serán particularmente cruciales en países del Caribe. La contracción de las economías del Caribe tendrá estrecha relación con la reducción de la demanda de servicios turísticos. En la subregión del Caribe, este sector representa un 11,9% del empleo femenino y un 5,7% del empleo masculino (véase el gráfico 2), y en algunos países la cifra supera o iguala esa media en el caso del empleo femenino, como ocurre en Santa Lucía (20,8%), Barbados (16,2%) y Jamaica (11,9%).

El trabajo doméstico remunerado es otro de los sectores fuertemente golpeados por la crisis, ya que, además de estar altamente precarizado, es un tipo de trabajo que no puede ser realizado de forma remota. Muchas mujeres empleadas en este sector experimentan incertidumbre acerca de su remuneración, sobre todo en el caso de aquellas que no cuentan con un contrato formal. Quienes han continuado asistiendo a su lugar de trabajo han visto aumentadas sus responsabilidades al tener que atender, por ejemplo, actividades relacionadas con el cierre de escuelas en los hogares donde viven niños y niñas. También han tenido que incrementar los estándares de higiene para prevenir contagios e incluso hacerse cargo de la demanda de cuidados de la salud de los miembros del hogar en que trabajan. Esto último, además de exponerlas al contagio de la enfermedad, les impone la realización de actividades para las cuales no están necesariamente capacitadas. En casos extremos, muchas trabajadoras están incluso siendo despedidas.

Algunos institutos nacionales de estadística de la región ya empiezan a publicar cifras sobre el mercado laboral, que evidencian este aspecto de especial preocupación. En el Brasil, en el trimestre comprendido entre abril y junio de 2020, se produjo una caída del número de personas em-

pleadas en el sector de los servicios domésticos del 24,7% en comparación con el mismo período de 2019. En Chile, el sector de los hogares como empleadores presenta una variación interanual del -46,3% en el empleo femenino, lo que equivale a alrededor de 150.000 mujeres menos en este sector entre los meses de mayo y julio de 2020. En Colombia, en el trimestre comprendido entre mayo y julio el número de ocupadas en la categoría ocupacional de empleo doméstico se redujo en un 44,4% en comparación con el mismo trimestre de 2019. Por su parte, en el caso de Costa Rica, el sector de los hogares como empleadores sufrió una caída interanual del 45,5% en el empleo femenino en el trimestre comprendido entre abril y junio. En México, se informó en julio de 2020 una caída del 33,2% en el empleo femenino en el trabajo doméstico. Por último, en el Paraguay la caída del empleo doméstico fue del 15,5% en el segundo trimestre de 2020.

Si bien existen sectores de la economía del cuidado, como la salud y la enseñanza, donde no se prevé un alto riesgo de contracción del empleo, las mujeres empleadas en estos sectores forman parte de la primera línea de respuesta al COVID-19. La presión sobre los sistemas de salud y las nuevas dinámicas en los servicios de enseñanza posiblemente tendrán fuertes efectos en las cargas de trabajo y las condiciones laborales de estas mujeres.

La pandemia de COVID-19 ha puesto de relieve algunas fallas en los modelos de desarrollo, que no han priorizado las inversiones en el sector de la salud, lo que redundará en sistemas de salud débiles y fragmentados. En 2018, el gasto público en salud se situaba en América Latina en un 2,2% del PIB y en el Caribe en un 3,3%, ambas cifras muy inferiores al 6,0% que recomienda la Organización Panamericana de la Salud (OPS) para reducir las inequidades, asegurar la cobertura sanitaria universal y aumentar la protección frente a riesgos financieros.

El sector de la salud, además de ser fundamental para el cuidado de la vida, es un sector altamente feminizado: las mujeres alcanzan el 73,2% del total de las personas empleadas en el sector. La baja inversión en este sector incide fuertemente en las condiciones de trabajo. Si bien algunos países en la región casi alcanzan la recomendación de la OPS, eso no implica mejores condiciones de ingresos para las mujeres empleadas en este sector ni una menor brecha salarial respecto de los hombres. En países como Panamá, el Brasil, Chile y Colombia, las trabajadoras de la salud tienen ingresos al menos un cuarto menor que los de los hombres.

Ante la actual crisis, las jornadas laborales se intensifican y en algunos casos las personas ocupadas en este sector no cuentan con equipos de protección suficientes, lo que aumenta las posibilidades de contagio y también agudiza el estrés del personal. Es complejo compatibilizar la sobrecarga del trabajo remunerado con las necesidades de cuidados de los familiares en el marco de las actuales restricciones de movilidad y de los requerimientos para evitar la propagación del virus. Todo ello configura un gran desafío para las trabajadoras de este sector, que no siempre tienen los ingresos suficientes para tercerizar las labores de cuidado.

La emergencia sanitaria ha dado lugar al cierre masivo de las actividades presenciales en instituciones educativas con el fin de evitar la propagación del virus y mitigar su impacto. Según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), a mediados de mayo de 2020 más de 160 millones de estudiantes de América Latina y el Caribe de todos los niveles de enseñanza habían dejado de tener clases presenciales. En la mayoría de los países (29 de los 33) se han establecido formas de estudio en diversas modalidades a distancia.

En la región el 70,4% de los puestos de trabajo en el sector de la educación son ocupados por mujeres. El cuerpo docente (altamente feminizado) tuvo que responder a las nuevas formas de educación en muchos casos sin la posibilidad de formación o capacitación previa y sin las competencias o los recursos suficientes para poder adaptar su trabajo a las exigencias de la enseñanza a distancia y el uso de plataformas. Además de las tareas tradicionales, el personal educativo ha debido colaborar en actividades dirigidas a asegurar condiciones de seguridad material de las y los estudiantes y sus familias, como la distribución de alimentos, productos sanitarios y materiales escolares, entre otras. Se desconoce por cuánto tiempo más las medidas para frenar los contagios demandarán el cierre de escuelas y centros educativos. Por otra parte, cuando las actividades pre-

senciales sean nuevamente viables, el personal ocupado en este sector asumirá nuevas responsabilidades asociadas al cuidado y la prevención del contagio, la aplicación de protocolos de higiene y distanciamiento físico y la complementariedad con el proceso educativo en las plataformas. En este sentido, es indispensable planificar estrategias de apoyo al sector de la educación, que ha sido clave en la respuesta a la pandemia, que no redunden en la sobrecarga y el empeoramiento de las condiciones laborales de las mujeres que allí ejercen el trabajo remunerado.

Existe un círculo virtuoso entre la inversión en infraestructura de cuidado y el crecimiento económico. Por un lado, la inversión dinamiza la demanda interna de consumo y, con ella, el nivel de actividad. Por otro, se amplían las posibilidades de crecimiento en el largo plazo y de desarrollo en la medida en que se libera tiempo de las mujeres y se profesionaliza y regula la calidad del cuidado, lo que contribuye a que los países salgan de la trampa de bajo crecimiento

Al diseñar las políticas para la reactivación económica de la región, es necesario un abordaje renovado en que los cuidados no sean conceptualizados necesariamente como un gasto social, sino que sean considerados desde la perspectiva de la inversión. Se trata de una inversión en términos de capacidades presentes y futuras, así como de generación de empleo de calidad, que constituye también un mecanismo para reactivar las economías. Invertir en la economía del cuidado contribuye a la generación de empleo, en particular para las mujeres; pero, además, si los cuidados se articulan con políticas laborales que mejoren la calidad de esos empleos, pueden ayudar a revertir las discriminaciones en el mercado laboral y generar mejores condiciones en este sector, que en la mayoría de los países está precarizado. En el mediano y largo plazo, la inversión en los sectores del cuidado tiene efectos positivos en el nivel de educación de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, en su productividad. Además, la provisión de infraestructura pública y social de cuidado tiene también el potencial de reducir las desigualdades educativas que afectan a niñas y niños, especialmente si se regula y controla la calidad de los servicios comunitarios, públicos y privados, que brindan cuidados. Esto es clave para asegurar un desarrollo sostenible con igualdad.

Las políticas fiscales deberían contribuir de forma simultánea y sinérgica a los objetivos de la reactivación económica y el cierre de brechas, asentándose en los principios de suficiencia, progresividad e igualdad. Para esto se requiere un nuevo pacto fiscal, que promueva la igualdad de género como elemento central para una recuperación sostenible, es decir, un pacto que cumpla con los siguientes requerimientos:

Que esté basado en el análisis de los efectos diferenciados entre hombres y mujeres de las medidas fiscales impulsadas, para evitar la profundización de los niveles de pobreza de las mujeres, la sobrecarga de trabajo doméstico y de cuidados no remunerado y la reducción del financiamiento dirigido a las políticas de igualdad. Es necesaria la inclusión de estos criterios en las metodologías de evaluación de impacto de los Ministerios de Hacienda y Economía de la región y en la discusión presupuestaria. Con ese propósito, se requiere fortalecer las capacidades de los equipos técnicos para diseñar e implementar políticas fiscales desde una perspectiva de género.

Que aumente los niveles de recaudación de forma progresiva y movilice recursos públicos adicionales para hacer frente a las necesidades crecientes de financiamiento. Se requiere mejorar la progresividad de los sistemas tributarios, incrementando la presión a los sectores de mayores ingresos, e incluso a sectores en expansión en el contexto actual. Además, es preciso controlar la evasión y la elusión fiscal y los flujos financieros ilícitos para aumentar los niveles de recaudación de los Estados y movilizar los máximos recursos disponibles. La evasión y la elusión fiscal alcanzan niveles del 6,1% del PIB en América Latina y el Caribe, y representan una pérdida de recursos que podrían ser orientados al financiamiento de las políticas para hacer frente al COVID-19 desde una perspectiva de género.

Que asigne en los presupuestos de gobierno recursos suficientes dirigidos a las políticas clave para las mujeres en el contexto de la pandemia, como los servicios de atención a situaciones de violencia por razón de género, los servicios de salud sexual y reproductiva, y los servicios de cuidado.

Que promueva paquetes de estímulo fiscal orientados a proteger los ingresos y el empleo de las mujeres *afectadas por la crisis y su participación en la reactivación*.

Para asegurar el acceso de las mujeres a los instrumentos de apoyo y mecanismos de financiamiento, la región deberá: Promover que la banca multilateral y, en particular, los bancos de desarrollo establezcan fondos, líneas de crédito, subsidios, productos y servicios específicos para las mujeres, especialmente para las emprendedoras de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

Impulsar medidas de suspensión, moratoria y reestructuración de deudas para mujeres afectadas por la crisis, en particular para las mujeres con empleos precarizados, las trabajadoras informales, las trabajadoras domésticas, las mujeres sin ingresos propios, las mujeres que viven en hogares en situación de pobreza y las que tienen personas dependientes a cargo.

Explorar opciones para el alivio de la deuda de los países muy endeudados y vulnerables del Caribe y promover soluciones para afrontar el sobreendeudamiento, garantizando los recursos necesarios para implementar políticas de igualdad de género y de respuesta a la pandemia.

Es urgente que las medidas para la reactivación incorporen la perspectiva de género y aborden diversas dimensiones de la política fiscal para lograr la igualdad de género. Es posible integrar una mirada de sostenibilidad e igualdad en el gasto, la inversión y los ingresos.



Ampliar el espacio fiscal y aumentar la progresividad de los sistemas tributarios para cauterizar los recursos orientados a las políticas de igualdad de género y derechos de las mujeres.

Reactivar sectores gravemente afectados como el comercio, el turismo y los servicios, que además de redinamizar las economías tienen un potente efecto en la recuperación del empleo de las mujeres.

Promover medidas dirigidas a que el crecimiento de los sectores tecnológicos vaya acompañado por el aumento de la participación de las mujeres, prestando especial atención a la eliminación de las barreras de ingreso en estos sectores.

Contemplar estrategias de reconversión laboral para las mujeres, principalmente con miras a puestos de trabajo de la economía digital y ocupaciones que respondan a las demandas de la nueva realidad.

Prevenir la precarización de las formas de empleo atípicas y emergentes, y garantizar los

derechos de las mujeres al trabajo y en el trabajo, particularmente en el empleo digital y de plataformas.

Expandir la cobertura de la protección social para abordar la situación de las mujeres en su diversidad, evitando que el acceso a prestaciones y transferencias esté sujeto a condicionalidades.

Reconocer los nuevos requerimientos para la plena participación en la educación y las demandas de infraestructura digital para el apoyo en las tareas educativas de niños, niñas y adolescentes.

Promover procesos de transformación digital incluyentes, que incorporen el acceso a tecnologías digitales (canasta básica digital), que potencien las habilidades para utilizar dichas tecnologías y que reviertan las barreras socioeconómicas, mejorando las oportunidades económicas de las mujeres.

Garantizar el acceso de las mujeres, no solo en su condición individual sino también como empresarias, a servicios y productos financieros sin que se reproduzcan sesgos de género en lo referente a evaluación de riesgo, historial crediticio, avales y garantías y tasas de interés.

Invertir en la economía del cuidado y visibilizar sus efectos multiplicadores en términos de participación laboral de las mujeres, bienestar de la población, redistribución de ingresos y del tiempo, crecimiento de las economías y aumento de los niveles de recaudación tributaria.

Diseñar sistemas integrales de cuidado que articulen políticas relacionadas con la distribución del tiempo, recursos, prestaciones y servicios, fomentando el principio de corresponsabilidad entre hombres y mujeres, así como entre el Estado, el mercado y las familias, y que se vinculen con las políticas de salud y educación sin recargar el trabajo no remunerado de las mujeres.

Garantizar la satisfacción de las necesidades y los derechos de las personas que demandan cuidados a lo largo del ciclo de vida, así como los derechos de las personas que proveen dichos cuidados, ya sea de forma no remunerada o remunerada, a través de la formalización, profesionalización y certificación de capacidades.

¿La Capacidad Innovadora de México es Factor de Desarrollo Económico?

Pablo David Necochea Porras¹

Todo sistema de indicadores, cuentas de economías nacionales, no es más que tener un esquema de una actividad y ver cómo se puede medir, por tanto, todo sistema de indicadores para medir la innovación parte de un concepto de qué sistema quiere medir, donde interesa el concepto de sistema de producción e innovación. A groso modo la idea es partir de un concepto donde las actividades de innovación en la actividad productiva en una gran parte son coincidentes, tiene que ver con las empresas donde ellas forman por si mismas el entorno productivo y su sistema de innovación.

Al hablar de capacidad innovadora de un país está implícito en este término el capital intelectual y la investigación y desarrollo del país.

El capital intelectual es esencial en la empresa para la eficiencia, Wernerfelt define a la eficiencia adquirida por la empresa en función de los recursos y capacidades distintivos que la misma controla, y que estos son fuente de sinergia y de ventaja competitiva porque provienen del aprendizaje colectivo y exclusivo de la organización que compite en mercados imperfectos.



El capital intelectual se basa bajo un enfoque estratégico para el análisis del enfoque de su gestión donde los recursos del proceso de producción se clasifican en tres categorías básicas: Tangibles (físicos y financieros), intangibles (tecnología, reputación y cultura) y humanos (conocimientos, destrezas y capacidades de comunicación, relación y motivación). Los recursos de la empresa incluyen todos los activos, capacidades, procesos organizativos, atributos de la empresa, información, conocimiento, etc., controlados por la empresa, que permiten concebir e implantar estrategias que mejoren eficiencia y eficacia. Es de vital importancia abundar en el análisis de los intangibles para poder brindar una propuesta de valor.

El tema de la política de innovación dentro de un contexto regional presenta diferentes perspectivas importantes, tanto en la forma en que se interprete los procesos y relaciones involucradas, y también en la forma en que se identifican barreras y problemas en la formación de políticas y cómo se les resuelve.

1 Necochea Porras, Pablo David. ¿La Capacidad Innovadora de México es Factor de Desarrollo Económico? Documento de trabajo No. 613, marzo del 2015. Págs. 42

Existen grandes diferencias estructurales entre las funciones de las empresas, ya sean públicas o privadas, una de ellas en la investigación, las empresas públicas y las empresas privadas invierten dinero en investigación (términos de patentes, publicaciones, etc.) al ser I+D+i (Investigación y Desarrollo más Innovación) no se tienen claro los rendimientos futuros que puedan llegar a tener dichas investigaciones. Una empresa privada al tener ánimo de lucro llega a tener demasiada aversión al riesgo al realizar investigación fundamental o aplicada y abunda por lo regular en la investigación básica.

Foss postula que la utilización de los recursos genera una serie de rutinas organizativas. Con esto, la posesión de recursos por parte de la empresa no explica ni garantiza el control de una ventaja comparativa sostenible. Para conseguir esto, la empresa debe ser capaz de integrar esos recursos mediante empleo de sus rutinas organizativas (serie de patrones regulares y previsibles de actividad), que constituirán la base de la memoria de la empresa porque son el principal sistema de almacenamiento de competencias y definen lo que se puede o no hacer bien.

En términos generales, los proyectos de innovación tienen asociada una incertidumbre en los proyectos de negocios, por que implican la generación de algo nuevo y puesto que es nuevo no se sabe el rendimiento que pueda tener, esto se vuelve más grave cuando la investigación es fundamental o muy aplicada. El hecho de que sea una empresa que busque el lucro o sea una empresa que no lo busque, o el hecho de que tengan diferentes objetivos, esto puede cambiar el tipo de producto o servicio que ofrezcan. Este es uno de los argumentos más famosos en la teoría económica y una de las razones por las que se realiza el análisis del capital intelectual.

Siempre es importante conocer el objetivo de las instituciones para conocer el tipo de gestión persiguiendo pues la intención y la gestión que requiere una empresa privada a la de una pública es muy diferente.

La principal diferencia entre la empresa privada entre la empresa pública desde el punto de vista del capital intelectual es que la empresa privada tiene pocos activos tangibles.

Uno de los principales aspectos a considerar cuando se pide financiamiento a proyectos innovadores o no, es mostrar alguna contraparte que se pueda dar en garantía (que tenga valor en el mercado), una pequeña empresa no tiene estos activos al hacer frente a esta situación, lo que genera un mayor riesgo percibido. Esto también pasa en las empresas grandes, pero es fácil que la empresa grande tenga con que responder a proyectos riesgosos, quien descuenta de ese riesgo una proporción de una parte para respaldar el posible fallo del proyecto, es decir lo hipoteca o diversificar el riesgo en I+D mediante varios proyectos.

En este punto es donde se inserta la idea del informe de capital intelectual, pues ya sea que seamos una empresa pequeña, mediana o grande, siempre se necesita de más información, porque es posible que si bien se puede diversificar el riesgo si se puede dar una visión más exacta que planea la empresa para conseguir objetivos concretos que ha decidido y esto puede dar mayor visibilidad a la empresa para generar valor de mercado.

Las empresas mexicanas pueden complementar su información pública con mediante informes de capital intelectual, que son una historia que la empresa cuenta sobre como genera valor, y va más allá de los recursos materiales que tiene invertidos en ella.

El análisis de los intangibles trae implícito una estrategia contemplada como perspectiva compartida por y entre los miembros de una organización a través de sus intenciones y acciones. Para crear "competencias" características subyacentes en las personas que están casualmente relacionadas con una actuación de éxito en su puesto de trabajo.

Las competencias son la puesta en acción de los conocimientos dominados por las personas que forman la empresa y se traducen en la perfecta integración de lo que quiere ser la empresa con lo que puede y alcanza a ser.

Mediante las aptitudes y capacidades las personas en las empresas desarrollan habilidades que revelan lo que pueden hacer especialmente bien, por lo que es positivo para las empresas cuando los empleados conjugan los saberes o conocimientos con sus habilidades y voluntad en la misma dirección que la organización.

La generación de ventajas competitivas no reside en la capacidad intelectual de los indivi-

duos como poseedores de conocimientos sino en la difusión e integración de esos conocimientos o pautas de actuación y bases cognitivas.

Penrose fue otro autor que contribuyó a desarrollar la teoría de recursos y capacidades, quien menciona que “la empresa es un conjunto de recursos productivos, unos de naturaleza física o tangible y otros de naturaleza humana”, “Estrictamente hablando, los factores esenciales en el proceso de producción no son los recursos en sí, sino los servicios que tales recursos rinden”, es decir, hace especial énfasis en las capacidades y habilidades que deben crear las organizaciones para extraer el mayor beneficio de recursos. Para que, de esta forma, según Penrose el crecimiento de la empresa depende tanto de la situación en que se encuentra la demanda como la utilización de recursos internos.

Según Penrose la empresa crece porque tiene la posibilidad de poder utilizar recursos ociosos a los que tratará de buscar nuevas aplicaciones, esta búsqueda conducirá a la empresa a adquirir otros recursos complementarios a los suyos, lo cual incrementará su stock de recursos, su poder de expansión. Más adelante podrán aparecer recursos infrautilizados por lo que se repetirá el proceso. Es así como el Capital Intelectual juega un papel fundamental en la empresa competitiva. Estas innovaciones mencionadas le permiten a la empresa alcanzar las ventajas competitivas (de costes y diferenciación) con las que se diferencia de la competencia, y con las cuales puede lograr un posicionamiento internacional de marca y calidad.

La gestión del capital intelectual da como un hecho trivial la relación entre gestión del capital intelectual y la competitividad de la empresa, pero desgraciadamente las instituciones financieras no están interesadas sobre escuchar sobre indicadores de Capital Intelectual, los bancos participan poco en los proyectos quieren saber solo el riesgo que implica el proyecto. Otro problema con indicadores de Capital Intelectual, llamadas también variables no tradicionales del Capital Intelectual son datos difíciles de auditar, ya que el valor de los intangibles es difícil de verificar, por tanto, datos poco fiables. Esto provoca la triste realidad es que no se ha generalizado la implantación de la gestión de intangibles en las empresas, ya sean pequeñas, medianas o grandes, ya sea por el coste.

La propuesta de este trabajo es la motivar el gasto el I+D y dar instrumentos para la gestión de financiación a la financiación de proyectos de inversión en I+D lo que dará lugar a jugar el papel de la gestión del capital intelectual en la empresa para mejorar sus oportunidades en el mercado. Todo plan empresarial es mejorable, existe una diferencia entre lo que la empresa puede apropiarse de beneficios y lo que podría apropiarse si tuviese otro tipo de conocimientos, como empresa siempre se está obteniendo menos beneficios de los que podría obtener si procesase la información de otra manera dentro de sus actividades mejor explotadas para obtener beneficios para reducir la incertidumbre (producción de otra forma, diseño de producto mejor, política de marketing mejor, nuevos mercados, técnica de fijación más precisa, etc.). La correcta gestión del capital intelectual es un camino eficiente para llegar a la culminación de sus objetivos eligiendo la mejor ruta.

El papel que las universidades han asumido en la ciencia y el desarrollo económico basado en la tecnología es fundamental, y este ha sido de interés para el desarrollo de regiones, así como para líderes locales de innovación con base tecnológica y de conocimiento compartido. Según Prahalad y Hamel, todas las organizaciones cuentan con una “arquitectura estratégica” que les permite construir lo imaginado, que permite recoger el “propósito estratégico” (relacionado a aspectos ideológicos y cultura corporativa) que da origen a una “acción constructiva y generativa” (aspectos estructurales y organizativos). Es por tal motivo que la difusión tecnológica representa un campo de interés tanto en la gestión de la empresa como en su entorno.



La gestión del capital intelectual ayuda a la empresa mediante nuevas técnicas al aprovechamiento de recursos que le permita apropiarse de beneficios es impulsar la curva de rentabilidad individual hacia la curva de todas las posibilidades de apropiarse de beneficios. Permitiendo la posibilidad de apropiarse de todos los beneficios que genera su actividad, simplemente porque conocen mejor el entorno y utilizarán técnicas de aprovechamiento mejores. La gestión del capital intelectual hace que la empresa encuentre un conjunto de proyectos más rentables, e inviertan más en actividades estratégicas como inversión en actividades de I+D.

Menos inversión en investigación y desarrollo y más innovación organizacional y de comercialización de nuevos productos. La adquisición de equipo con tecnologías incorporadas, ya sea para la producción de productos o para procesos, es una fuente importante de innovación.

La eficiencia adquirida por la empresa es función de los recursos y capacidades distintivos que la misma controla, y que estos son fuente de sinergia y de ventaja competitiva porque provienen del aprendizaje colectivo y exclusivo de la organización que compite en mercados imperfectos.

El papel que las universidades han asumido en la ciencia y el desarrollo económico basado en la tecnología es fundamental, y este ha sido de interés para el desarrollo de regiones, así como para líderes locales de innovación con base tecnológica y de conocimiento compartido.

Conclusión

Hoy está muy de moda medir los impactos de los indicadores económicos, este trabajo de investigación encuentra un vacío dentro de las mediciones existentes en México en materia de innovación, pues lo que trata de hacer es de medir el impacto de la innovación en la economía mexicana. De acuerdo al análisis realizado pudimos observar los puntos fuertes y débiles que tiene México para poder potenciar la innovación y asegurar un desarrollo económico, bajo la premisa de que dadas las condiciones de competencia internacional si México no hace un esfuerzo importante en materia innovación no se desarrollará económicamente.

La Mujer Protagonista de la Economía del Siglo XXI¹

Las mujeres y las niñas representan la mitad de la población mundial y, por lo tanto, la mitad de su potencial. Cada vez más, líderes empresariales y gobiernos prestan más atención a este motor económico, social y financiero.

En la primera década del siglo XXI, los ingresos del mercado laboral femenino redujeron un 30% la pobreza extrema y un 28% la inequidad en la región.³ Desde una perspectiva de negocios, el mercado de la mujer ofrece una oportunidad extraordinaria ya que las mujeres hoy en día influyen entre el 58% y el 73% del gasto en los hogares.

Se ha registrado importantes avances en materia de igualdad de género. La mayoría de los países de ALC ha logrado cerrar las brechas de género en asistencia a educación primaria y secundaria y aumentar la tasa de participación laboral. En los años sesenta, tan solo dos de cada diez mujeres adultas trabajaban o buscaban activamente trabajo. En la actualidad, al menos seis de cada diez mujeres latinoamericanas participan en el mercado laboral. Por otra parte, la proporción de mujeres parlamentarias en las cámaras bajas ha aumentó un 102% entre 2000 y 2017 (del 13% al 25%). Este un nivel de crecimiento muy superior al observado en el resto de las regiones del mundo.



La igualdad de género en el ámbito laboral sigue siendo un desafío pendiente. Tiene un bajo desempeño en el subíndice de Participación Económica y Oportunidad. Se sitúa en el quinto puesto del ranking de regiones con una brecha del 35%. Si bien la creciente participación de las mujeres en el mercado de trabajo alcanzó un nivel del 68%, este crecimiento fue insuficiente para cerrar la brecha con los hombres, cuya tasa de participación permanece constante en torno al 95%.

Uno de los grandes desafíos para avanzar en la igualdad de género es lograr el involucramiento activo y corresponsable de los hombres tanto en el cuidado y la crianza de los hijos y en el ámbito laboral, como en los esfuerzos de prevención de la violencia. En la región, aún existen diversas barreras de distinto orden que dificultan lograr un mayor involucramiento de los hombres. Estas incluyen la existencia de normas rígidas de género, instituciones y programas que refuerzan el rol de la mujer como cuidadora, políticas débiles de conciliación familia-trabajo, entre otra.

1 Banco Interamericano de Desarrollo. La mujer como protagonista de la economía del siglo XXI. Cumbre Empresarial de las Américas, 2018. Págs. 17

Desaceleración en la participación laboral femenina y persistencia de segregación ocupacional

Los incrementos en participación laboral femenina se desaceleraron. En la década de los 90, la tasa de participación de las mujeres creció, en promedio, 0.9 puntos por año. A partir del 2000, el ritmo de crecimiento se redujo 0.3 puntos por año. Varios estudios han identificado que las barreras para la participación de la mujer en la fuerza laboral incluyen:

Falta de políticas de conciliación laboral y familiar

Discriminación ejercida por los empleadores

Expectativas culturales de su papel como cuidadoras y mantenimiento de roles de género tradicionales en el hogar

La encuesta de opinión pública Latinobarómetro de 2015 refleja que casi un 40% de los latinoamericanos se encuentra de acuerdo con la idea de que las mujeres deben trabajar sólo si la pareja no gana suficiente.

Las mujeres reciben salarios más bajos que los hombres. En 18 países en ALC, los hombres ganan un 17% más que las mujeres a pesar de poseer el mismo nivel educativo. Las mujeres ocupan sólo el 33% de los empleos mejor remunerados de la región. A su vez, una mayor proporción de mujeres que de hombres percibe salarios por hora inferiores al mínimo legal (49% y 43%, respectivamente). En parte, las brechas salariales se deben a la existencia de altos niveles de segregación ocupacional. Las mujeres tienden a concentrarse en trabajos de menor productividad tradicionalmente considerados “femeninos”. Por ejemplo, mientras 7 de cada 10 mujeres están empleadas en el sector servicios. Sectores no tradicionales, como la construcción, transporte y energías renovables, sólo cuentan con un 3%, un 12% y un 35% de mujeres, respectivamente.

A nivel global, las mujeres ocupan uno de cada cuatro cargos ejecutivos. Normalmente, estos son cargos de apoyo como directoras de recursos humanos (23%) o directoras financieras (19%). En ALC, apenas el 21% de las Pymes formales cuentan con una mujer como máxima directiva directora ejecutiva [CEO] o directora de Operaciones [COO]. Un estudio reciente sobre 1.259 empresas de ALC que cotizan en bolsa en 31 países, resalta que las mujeres ocupan el 8,5% de los directorios, un 9,2% son ejecutivas, y un 4,2% s directoras ejecutivas (CEO). El Caribe presenta las tasas más altas de representación: 18% de mujeres en los directorios y 29% de

mujeres ejecutivas por empresa. Algunas de las barreras a las cuales se enfrentan las mujeres para llegar a estos puestos son:

Sesgos conscientes e inconscientes en los procesos de contratación y evaluación de desempeño laboral

Falta de competencias blandas, como la menor tendencia de negociación de las mujeres respecto a sus pares masculinos

Falta de acceso a redes profesionales informales y formales



La gran mayoría de las empresas dirigidas por mujeres no consiguen crecer más allá de la categoría de microempresas o salir de la economía informal. presenta una de las mayores tasas de mujeres emprendedoras del mundo. Sin embargo, las compañías que pertenecen a mujeres tienen entre un 9% y 36% menos empleados que aquellas que pertenecen a hombres. Las razones principales detrás de estas brechas son:

Dificultad para acceder a redes y mercados para sus productos

Dificultad para acceder a formación y servicios de desarrollo empresarial

Falta de acceso al crédito y otros tipos de financiamiento

Activos de menor valor que conducen a mayores requisitos de garantías

La gran mayoría de las empresas dirigidas por mujeres no consiguen crecer más allá de la categoría de microempresas o salir de la economía informal. Presenta una de las mayores tasas de mujeres emprendedoras del mundo. Sin embargo, las compañías que pertenecen a mujeres tienen entre un 9% y 36% menos empleados que aquellas que pertenecen a hombres. Las razones principales detrás de estas brechas son:

Dificultad para acceder a redes y mercados para sus productos

Dificultad para acceder a formación y servicios de desarrollo empresarial

Falta de acceso al crédito y otros tipos de financiamiento

Activos de menor valor que conducen a mayores requisitos de garantías

Rol primario en el cuidado del hogar

Concentración de empresas lideradas por mujeres en sectores como el comercio y servicios y poca representación en sectores de alta productividad.

Ana Laura Veloz Sandoval¹

La Economía Social de Mercado se basa en la organización de los mercados como mejor sistema de asignación de recursos y trata de corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para su operatoria eficiente y equitativa. En casos específicos, requiere compensar o corregir posibles excesos o desbalances que puede presentar el sistema económico moderno basado en mercados libres, caracterizado por una minuciosa y extensa división del trabajo y que, en determinados sectores y bajo ciertas circunstancias, puede alejarse de una competencia funcional. Descarta como sistema de organización la economía planificada centralmente.

Esta definición de una Economía Social de Mercado como modelo sociopolítico básico proviene de las ideas desarrolladas por Alfred Müller-Armack (1901-1978). En su obra Dirección económica y economía de mercado (*Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*), escrita en 1946, no sólo acuñó el término Economía Social de Mercado, sino que contribuyó, en colaboración con otros pensadores, a la fundamentación de su concepción teórica. Según la definición de Müller-Armack, el núcleo de la Economía Social de Mercado es la “*combinación del principio de la libertad de mercado con el principio de la equidad social*”. El marco referencial es el concepto de la libertad del hombre complementada por la justicia social.

La Economía Social de Mercado se basa en una serie de principios económicos que se derivan de ellos. La primera enumeración de estos se debe al aporte del economista alemán Walter Eucken, uno de los líderes de la Escuela de Friburgo, quien los clasificó en dos grupos: los denominados *principios estructurales*, que son los dedicados a garantizar el ámbito de libertad económica, y los *principios reguladores*, que son los que previenen los posibles abusos de esa libertad y garantizan que los beneficios generados en el mercado se difundan de manera socialmente justa.

Los principios estructurales implican el despliegue de una economía de mercado y coinciden con los que hemos argumentado al desarrollar la teoría del mercado. Cuentan entre ellos la propiedad privada de los medios de producción, la existencia de mercados abiertos y competitivos, de libertad de establecer contratos, y de requerimientos de transparencia en todas las operaciones, la necesidad de políticas económicas estables y predecibles, y la primacía de la política monetaria.

En cuanto a los principios reguladores, tienen que ver con el marco institucional y la política económica a cargo del Estado. Podemos enumerar la intervención del Estado en el control y la reducción del poder monopólico (o política de defensa de la competencia), una política anticíclica integral que modere los auges y recesiones, la política social que garantiza la igualdad de oportunidades y la necesidad de que los precios reflejen todos los costos para internalizar al mercado los beneficios y costos externos que no tendría en cuenta, lo que implica límites a la contaminación y a las conductas depredadoras.

El padre mismo de las políticas públicas. Harold Lasswell, las imaginó como un medio para mejorar al gobierno, y sin embargo distingue a las políticas públicas y las políticas privadas. Según lo expresa, las corporaciones privadas y aun los individuos tienen políticas, es decir *policies*. Si fuera de tal modo, la noción misma habría perdido toda significación, pues como afirmaba Adam Smith hace muchos años, la diferencia en Inglaterra entre la *póllice* y *policy*, es que la primera se refería a la administración de la ciudad como congregación cívica, en tanto que la *policy* era el arte del gobierno, el conocimiento de las reglas, principios y máximas destinadas al buen gobierno.

1 Veloz Sandoval, Ana Laura. Políticas Públicas para Emprendedores, la Pequeña y Mediana Empresa. Documento de trabajo No. 802, diciembre del 2019. Págs. 50



No hay que olvidar que para los anglófonos *polity* significa, literalmente, régimen o Constitución Política, y *policy* el curso de acción colectiva referente a la misma. Ambas son inherentes a la ciudadanía, a la política como oficio de civilidad de los miembros del Estado, y por tanto *Policy* no puede referirse a lo privado.

De acuerdo con el autor *Eugene Bardach* la definición del problema es el mejor punto de partida y la argumentación de una propuesta es, casi inevitablemente, el punto final.

La construcción de alternativas y la selección de criterios para evaluarlas invariablemente surgen desde el inicio. La obtención de información es un paso que encontramos de manera recurrente durante todo el proceso y especialmente cuando nos concentramos en la definición del problema y en la proyección de los resultados de las alternativas consideradas.

Definición del problema: Se trata de plantear el problema de manera empírica y conceptual, de manera que sea factible resolverlo. La definición del problema permite al analista:

Una razón para hacer todo el trabajo necesario a fin de terminar el proyecto.

Un sentido de dirección para obtener evidencia e información.

Generalmente la primera información sobre un problema (primera definición) proviene del cliente, de quien solicita el análisis; se deriva de su lenguaje (retórica del cliente).

El analista debe ir más allá y definir el problema de manera manejable y con sentido, a la luz de los recursos políticos e institucionales disponibles.

Es útil pensar en términos de deficiencias y excesos y de ¿qué tipo de problemas privados merecen ser tratados como asuntos públicos y por lo tanto resolverlos a través de fondos públicos?

La definición incluirá una parte cuantitativa: ¿cuán grande es?, ¿qué significa?, ¿a cuántos nos referimos?, ¿qué capacidad tenemos para crear infraestructura para atender a la demanda?, ¿cómo esperamos que crezca o disminuya?

Puede ser conveniente hacer un diagnóstico de causas y definirlos como problemas que deben mitigarse o eliminarse.

En política reina el planteamiento “si no está roto, no lo compongamos”; por ello nunca se piensa en oportunidades de mejoría posibles; sólo en quejas, amenazas, preocupaciones y problemas.

De tal manera que la definición del problema no es el planteamiento de una solución implícita, sino una descripción que deja abierta la búsqueda de soluciones.

Obtención de la información: Consiste en leer documentos, buscar en bibliotecas, entrevistas, concertar citas, etc.; de manera que los datos obtenidos se conviertan en conocimiento y en información que se relacione con el problema previamente definido.

En el análisis de políticas el tiempo se emplea en dos actividades:

Pensar, en voz alta o con otros.

Obtener datos para convertirlos en información.

La clave es tratar de obtener únicamente los datos que pueden convertirse en conocimiento. Los datos son hechos o representaciones de hechos acerca del mundo; pueden ser estadísticas o bien, hechos acerca de los funcionarios. El conocimiento son los datos que tiene significado pues ayudan a clasificar al mundo en categorías lógicas o empíricas. La información es el conocimiento que afecta las creencias de la gente sobre características significativas del problema que se investiga y cómo puede ser resuelto o mitigado.

La información es necesaria para tres propósitos:

Evaluar la naturaleza y extensión del problema que se está tratando de definir.

Evaluar las características particulares de la política a estudiar.

Evaluar las políticas que algunas personas han pensado que funcionarían bien en situaciones similares.

Para la obtención de información Bardach recomienda:

Revisar lo que se necesita o requiere saber antes de recopilar datos.

Reconocer el valor de la información a través del marco analítico de la decisión (árboles de decisión), definir el problema útil, pensar en las mejores soluciones posibles, seleccionar un modelo útil. Se debe reconocer el valor de la información dependiendo de: la información permita sustituir con cualquier decisión mejor otra que se haya tomado; la nueva decisión conduzca directa o indirectamente a un mejor resultado.

La magnitud de la diferencia entre resultado original y el de la nueva decisión.

Rastrear otros estudios sobre lo que se está analizando.

Utilizar analogías.

Comenzar a pedir información lo antes posible.

Fundamentar, obtener credibilidad y consenso incluyendo la opinión de críticos.

Construcción de alternativas: Consiste en hacer una lista inicial de las posibles alternativas de solución del problema, después descartar las que sean poco satisfactorias, recombinar y reorganizar otras, hasta llegar a estructurar una alternativa básica con una o más variantes.

Selección de criterios: Los criterios son normas evaluativas que se usan para juzgar, no las alternativas, sino los resultados de las políticas. Los criterios evaluativos más comunes son: eficiencia, efectividad, equidad, justicia, igualdad, libertad, comunidad, legalidad, aceptabilidad política, perfectibilidad, optimización, etc.

Cuando una economía crece se incrementa el número de bienes y servicios que sus ciudadanos pueden consumir y disfrutar. Sin embargo, el crecimiento de la economía por sí solo no necesariamente se traduce en mejoras al bienestar de toda población, a menos de que sea sostenido y redistributivo. El crecimiento se mide a partir de anualizar la tasa de crecimiento trimestral del PIB a precios constantes (serie ajustada por estacionalidad) reportada por el INEGI.

Una empresa es una forma de organización adoptada por un grupo de personas para producir bienes y servicios. A través del mercado y de su sistema de formación de precios, la actividad económica de las personas es orientada a la utilización eficiente de los factores de producción escasos. La competencia obliga a los productores y vendedores a reducir los precios que piden por sus productos y, por lo tanto, impulsa la búsqueda de una ventaja a través de la reducción de los costos de producción.

El éxito de una empresa no depende únicamente del precio de los bienes que ofrece, sino también de otros aspectos, como la calidad de sus productos, la organización de la venta y distribución, el servicio, etc. Por consiguiente, los oferentes deben procurar una combinación favorable de estas características para satisfacer la demanda de la mejor manera posible. La función principal de una empresa es su capacidad de comercializar, en condiciones de competencia, productos y servicios en los mercados. Para lograrlo, necesita contar con ventajas comparativas, que pueden darse por diversos motivos: como el producto, la técnica de fabricación, los costos de producción y la calidad del servicio; los canales de distribución, la imagen del producto y la marca; o la capacidad permanente de innovación de los bienes y servicios.

De acuerdo con Marcelo Resico la tarea de describir el rol y la función del empresario y de la dirección de una empresa dependen de los distintos puntos de vista: Desde el punto de vista de la perspectiva de los accionistas estos controlan la empresa simplemente revisando la ecuación de utilidad, desde el punto de vista del de los participantes el rol del empresario se destaca como el del líder de un conjunto de personas con diversas tareas que obtiene su beneficio en la medida en que logra la adecuada colaboración de todos los involucrados, haciendo que cada uno aporte de sí y sea reconocido y retribuido en consonancia, desde el punto de vista de la evolución histórica, la función de liderazgo empresarial puede seguirse a través de cómo estas funciones fueron variando en el tiempo. En un principio, el término empresario se refería exclusivamente a la persona que se encargaba de la dirección de la empresa y que a la vez era su dueño o propietario. Este empresario dirige su empresa en forma independiente y asume el riesgo empresarial al responsabilizarse con el capital invertido o con todo su patrimonio privado.

Después del surgimiento de las sociedades anónimas en el siglo XIX se creó la forma del empresario empleado o gerente. El gerente también cuenta con amplio poder de decisión, pero toma sus decisiones por cuenta y riesgo ajenos. Con la opción de acciones (remuneración que permite escoger entre un sueldo en dinero o acciones de la empresa), el gerente puede también convertirse en copropietario o socio de la empresa.

El empresario es una persona en posesión de una empresa o emprendimiento, que asume la responsabilidad por los riesgos y el resultado de su operación. El empresario es un agente económico que combina los factores de producción de forma eficaz y eficiente. Esto requiere el uso de cualidades como la inteligencia, el conocimiento, la creatividad y la iniciativa. La conducción de las empresas suele ser dificultosa e implica riesgos; por lo tanto, el empresario debe estar sujeto a correrlos. Los empresarios crean valor ofreciendo nuevos bienes o servicios, o de formas nuevas. Suelen ser individuos inclinados a aceptar riesgos personales, profesionales o financieros para aprovechar una oportunidad. El mayor activo que despliegan los empresarios es su capacidad innovadora, que les permite, en una economía de mercado, mejorar los resultados de su empresa gracias a la iniciativa, a la voluntad de rendimiento y a la capacidad para asumir riesgos.

La implementación de inventos, la innovación permanente de productos y procesos de producción, así como la apertura de nuevos mercados, cuentan entre las funciones primarias de los empresarios. La capacidad de imponerse, la creatividad, las facultades organizacionales y de liderazgo personal, son algunas de las competencias principales de un empresario. Sin embargo, la innovación económica y el cambio estructural no excluyen la pérdida temporal de puestos de trabajo que han perdido su rentabilidad.

Encontramos el Programa Nacional de Microempresas el cual tuvo como objetivo apoyar a los empresarios en una primera etapa con capacitación y consultoría, y en una segunda etapa con acceso a financiamiento para equipamiento.

Ante la necesidad de fortalecer a las microempresas mexicanas, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, desarrolló el “Programa Nacional de Microempresas”, cuyo fin fue aplicar las políticas públicas para que este segmento empresarial lograra:

Mejorar condiciones empresariales y oportunidades de negocio

Incrementar su rentabilidad

Reducir los costos de producción, emisión de contaminantes, consumo de energía y agua

Introducir nuevas y eficientes tecnologías

Mejorar la calidad de servicio y atención al consumidor

Las acciones y los objetivos del Programa Nacional de Microempresas estuvieron encaminados para apoyar a los giros de microempresas tradicionales como:

Mi Tienda; Mi Panadería; Mi Taller; Mi Cerrajería; Mi Mecánico y otros giros como papelerías, lavanderías, cocinas económicas, carnicerías, heladerías, pizzerías, entre otras.

¿Cómo operaba el Programa? Durante la primera etapa se buscó incorporar a todas las microempresas de los sectores participantes del Programa Nacional de Microempresas, para que reciban capacitación y consultoría por parte de la empresa consultora autorizada.

La Secretaría de Economía subsidiaba el 80 por ciento del costo de la capacitación y el 90 por ciento del costo de la consultoría, con lo cual el microempresario sólo invertía mil 660 pesos por el costo total de ambos servicios gracias al subsidio de la Secretaría de Economía.

En la segunda etapa todos los egresados de la capacitación y consultoría que así lo decidían participaban en el proceso, para acceder al financiamiento para equipamiento, cubriendo así las necesidades de inversión para la modernización de su micronegocio.

Este programa fue dirigido a empresarios y organismos mexicanos que hubieran impulsado el emprendimiento en el país. Se reconocían no solo las ideas innovadoras, sino también las trayectorias de los empresarios emblemáticos de México, y que además reconocen el valor de las personas y organizaciones que trabajan para fomentar el desarrollo económico y que generan bienestar para las familias. El Premio Nacional de Emprendedores estaba conformado por las siguientes categorías: Emprendedores, Incubadoras de Empresas y Organismo Promotor de la Cultura Emprendedora.

El 10 de abril de 2019 la Cámara de Diputados aprobó la desaparición del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) por medio de una reforma a la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Con 268 votos a favor, 9 abstenciones y 143 en contra, los legisladores avalaron el dictamen. La minuta fue enviada al Senado. De acuerdo con el dictamen los recursos que se destinaban al INADEM, ahora se entregarán de forma directa a emprendedores y dueños de pequeñas empresas. Lo anterior es una reforma legal que por supuesto tiene consecuencia en la implementación de política pública.

El Senado de la República aprobó la minuta que reforma la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, a efecto de desaparecer al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

Al inicio de la discusión del dictamen -que originalmente rechazaba la desaparición de dicho Instituto y devolvía la minuta a la Cámara de Diputados- la senadora Imelda Castro, de Morena, presentó un voto particular con un proyecto alternativo que aprueba la reforma en los términos que había planteado la legisladora. La Asamblea desechó el dictamen presentado por las comisiones dictaminadoras con 56 votos en contra, 50 en favor y una abstención.

En tanto, el proyecto alternativo propuesto por la senadora Imelda Castro fue respaldado por la mayoría del Pleno con 57 votos y 44 en contra. El senador Gustavo Madero, presidente de la Comisión de Economía, refirió que el INADEM ha impulsado a cuatro y medio millones de em-

prendedores con 108 mil proyectos productivos; 500 mil negocios financiados con 614 millones de pesos; 5 mil millones de pesos invertidos en 181 proyectos de alto impacto, y apoyos a más de un millón 100 mil mujeres emprendedoras. Refirió que la mayoría de la Comisión de Economía votó en contra de aprobar la minuta que proponían los diputados para desaparecer el Instituto. Se debe “reconsiderar este atropello que elimina un instrumento de apoyo a los jóvenes y mujeres para emprender”, apuntó.

En los posicionamientos de los grupos parlamentarios, el senador Juan José Jiménez Yáñez, de Morena, precisó que el fomento a las MIPYMES, bajo la dirección del gobierno y no de un órgano desconcentrado, impondrá un aspecto social, estimulará el sector fiscal, incrementará inversiones y generará ganancias.

A su vez, el senador Juan Antonio Martín del Campo, del PAN, indicó que es fundamental erradicar las malas prácticas, la corrupción y todo lo que lacere a la sociedad. Sin embargo, se debe hacer una revisión minuciosa de los programas que han demostrado tener un rumbo claro, sentido de crecimiento y desarrollo, y no desaparecerlos como se pretende.

La senadora del PRI, Verónica Martínez García, señaló que no se debe frenar el crecimiento de la cultura emprendedora. Al contrario, “debemos redoblar los esfuerzos para apoyarlos”. En México, agregó, el papel que juegan las micro, pequeñas y medianas empresas es muy importante, pues representan 80 por ciento de la actividad empresarial y generan 52 por ciento del Producto Interno Bruto.



Por su parte, Samuel García Sepúlveda, de MC, lamentó que “se dejen morir” 4.4 millones de mexicanos que tienen capital del INADEM y a 92 mil proyectos productivos apoyados por el mismo instituto. Refirió que un capítulo del T-MEC, está orientado exclusivamente al apoyo del emprendimiento de los jóvenes.

El senador Antonio García Conejo, del PRD, consideró irresponsables las propuestas de desaparecer instituciones, porque no están fundamentadas y justificadas con una política pública que las sustituya o mejore. Refirió necesario crear nuevas políticas de desarrollo empresarial.

En la discusión en lo general, senadores del PAN, PRI, PRD y MC manifestaron su rechazo a la desaparición del Instituto. Dijeron que ha beneficiado proyectos de millones de emprendedores en el país. Por su parte, legisladores de Morena respaldaron la supresión de ese organismo por considerarlo un intermediario opaco e ineficaz, que tiene 22 pliegos de observaciones de la Auditoría Superior de la Federación por 227 millones de pesos de daño al erario. La minuta fue enviada al Ejecutivo Federal para sus efectos constitucionales.

Conclusiones

¿Cuál es el estado en que se encuentran las políticas públicas para emprendedores? y determinar si actualmente existen esas políticas públicas dirigidas a la pequeña y mediana empresa, ¿cómo han evolucionado? Se realizó una revisión a partir de la administración del gobierno federal de 2006 hasta la fecha de las políticas públicas dirigidas a los emprendedores, a la pequeña y mediana empresa y se concluye que las políticas públicas han cambiado, en primera instancia debido a que el diseño del sistema político nacional establece que cada seis años hay un Plan Nacional de Desarrollo diferente, en el periodo analizado se encuentran tres partidos políticos al frente de la administración por lo que podría pensarse que de manera natural el estado que guardan las políticas públicas respecto de la pequeña y mediana empresa es dinámico.

Llevamos más de una década con políticas públicas para emprendedores que otorgan créditos, capacitación o financiamiento y a pesar de ello son alarmantes los datos ya mencionados en este documento respecto del estudio demográfico más reciente del INEGI sobre esperanza de vida de los negocios en México de 2016, en donde se establece que una empresa, tras ser creada, tiene una expectativa de vida de 7.8 años, según el promedio a nivel nacional. Es interesante observar que es diferente en las entidades federativas: Las cinco entidades donde las Pymes tienen mayor esperanza de vida luego de haber sido creadas son Yucatán (9.1 años), Querétaro (8.8 años), Baja California Sur (8.4 años), Zacatecas y Sonora (8.1 años en ambas). En contraparte, en los cinco estados donde las empresas tienen menor esperanza de vida tras nacer son Tabasco (5.3 años), Guerrero (5.7 años), Veracruz (6 años), Morelos (6.1 años) y Michoacán (6.3 años). De cada 100 negocios que se lanzan en el país (de todos los sectores), sólo 67 alcanzan el año, y de ese total, únicamente 35 tienen éxito en llegar a los 5 años de vida ¿qué aspectos faltan para tener un mejor resultado? Como consecuencia de lo anterior podemos pensar en una nueva agenda de investigación en donde se analice y distingan las políticas públicas nacionales de las locales, identificar cuáles son los factores adicionales que contribuyen a que la esperanza de vida de los negocios sea tan corta.

Como parte de los cambios en las políticas públicas dirigidas a los emprendedores se encuentra la desaparición del Instituto Nacional del Emprendedor conocido como INADEM lo cual refleja la importancia de la pequeña y mediana empresa para el gobierno actual; Las reformas a la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa deben contar con un monitoreo ya que de conformidad con las disposiciones transitorias se encuentran pendientes de publicación por parte del Ejecutivo Federal normas reglamentarias vinculadas al tema del desarrollo empresarial.

La *Economía Social de Mercado* se basa en la organización de los mercados como mejor sistema de asignación de recursos y trata de corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para su operación eficiente y equitativa. ¿De qué manera podemos vincular el objeto de estudio y la nueva agenda de investigación con los principios de la economía social de mercado?

Los principios sociopolíticos de la economía social de mercado que son la responsabilidad personal, la solidaridad, subsidiariedad y consenso cobran relevancia en el diseño de las bases de la política pública dirigida a los emprendedores, la *responsabilidad personal* traducida en dignidad de la persona humana debería ser el eje rector de estas políticas públicas ya que el núcleo de este principio es la autonomía que posibilita el ámbito del desarrollo de la iniciativa propia, el espíritu de laboriosidad y de empresa y, asimismo, de la capacidad de crear e innovar para afrontar la satisfacción de las necesidades o para utilizar de un mejor modo los recursos con que se cuenta.

La responsabilidad requiere autonomía, la cual se relaciona con el desarrollo de la persona y de la empresa. La solidaridad, subsidiariedad y consenso debieran estar presentes en las políticas públicas dirigidas a los emprendedores en donde el crecimiento económico y el bien común sean prioritarios.

De acuerdo con los principios económicos tanto estructurales como reguladores de la economía social de mercado es indispensable colocar el tema de fortalecimiento y apoyo a los emprendedores en la agenda pública ya que las micro, pequeñas y medianas empresas son importantes para el crecimiento económico del país. Se requiere identificar y estudiar los elementos que permitan diseñar una reforma integral o estructural con aspectos fiscales, de seguridad social, laboral e igualdad para las y los emprendedores del país que permitan superar la esperanza de vida de los negocios. Se debe distinguir entre las políticas públicas federales y locales además de revisar de manera paralela otros factores que afectan a los negocios establecidos como lo es el comercio en la vía pública el cual genera competencia desleal para los emprendedores que sí pagan impuestos, el reto del estado es la combinación del principio de la libertad de mercado con el principio de la equidad social que permita contar con políticas públicas que pongan a las personas y la dignidad humana como pilares del desarrollo humano.

Francisco Mayoral Flores¹

Familias e infantes en México

El concepto de familia puede ir más allá de lo que personalmente podamos imaginar, para comprender su evolución y su impacto en las sociedades es necesario plantearlo desde la antropología, la historia y otras ciencias que pueden darnos claridad de su trayectoria. Su dinámica está sujeta a los cambios y transformaciones de quienes la componen, así como de su entorno sociocultural e incluso el momento histórico por el que se atraviese. Para 2020, en el censo de Población y Vivienda, el INEGI contabilizó 35 millones 219 mil 141 hogares, aunado a esto, 87 de cada 100 hogares son familiares, mientras que el resto están compuestos de otras formas.

De acuerdo con datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los 12 Hogares 2018 (ENIGH) en México hay 34,744,818 hogares, de estos, 28.7 por ciento encabezados por mujeres y 71.3 por ciento por hombres. El tamaño promedio del hogar es de 3.6 personas, en estos, la edad promedio de la jefa o jefe alcanza los 49.8 años, y se encontró una diversa conformación de estos hogares: padre, madre e hijos; padres solteros, parejas sin hijos, parejas del mismo sexo con o sin hijos, así como nuevas familias y hogares conformados por personas unidas que, previamente y por separado, habían conformado alguna vez los propios. Estos hogares comprenden el 88.1 por ciento del total de hogares del país.



1 Revista Bien Común. Año XXVIII No. 313, abril del 2021. Págs. 12-17

Desafíos y problemáticas en estos rubros

Algunos de los principales problemas que persisten en las familias mexicanas de acuerdo con diversos estudios, son la violencia y la pobreza. Dentro de estos ha sido señalado que los hogares del país son afectados por la globalización y las diferentes crisis económicas que a su vez repercuten en su dinámica social e interna. La ENIGH (2018) revela que el promedio del ingreso total trimestral es de 53,012 pesos, y establece que el ingreso por trabajo es la principal fuente económica en los hogares. De acuerdo a esta misma encuesta, los estados con los hogares de más bajos ingresos son: Guerrero, Oaxaca, Chiapas y Veracruz.

En este sentido, podemos observar que estas entidades han estado involucradas en conflictos sociales, por lo que se infiere una relación entre pobreza económica y problemas sociales en el país. Para 2016 en México la Encuesta Nacional de Ocupación registró durante el primer trimestre a 4.036 millones de subocupados y 2.140 millones de desocupados; destacando que es personal que esencialmente requiere de capacitación para acceder a algún empleo. La problemática es la pobreza, sin embargo, no se habla demasiado del poco acceso que se tiene a un trabajo digno y que permita a las familias mexicanas cubrir sus necesidades en alimentación, vivienda, vestido, recreación, etc.

Las carencias que experimenta la población mexicana en general. De 2014 a 2018, se puede ver una disminución en los porcentajes de estos indicadores los números más altos están en el rubro de carencia social, así como carencias por acceso a seguridad social.

Otro de los problemas más arraigados que existe en los hogares mexicanos es la violencia. De acuerdo con el Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública se indicó que a lo largo de 2019 se registraron 239,219 carpetas de investigación iniciadas por delitos contra la familia, la cifra más alta que se ha registrado históricamente en el país, en este sentido, se registraron también 52,253 denuncias por delitos contra la familia lo que representa un 21.84% del total anual.

Es verdad que la violencia no tiene género, sin embargo, la ONU para 2018 destacó que el 80% de las víctimas de violencia en el hogar son mujeres, el gobierno federal ha destacado que se han abierto las líneas de comunicación necesaria para establecer denuncias e iniciar un proceso legal ante estas acciones, sin embargo, recordemos que el presidente del país en una de sus conferencias matutinas del mes de mayo de 2020 afirmó que “el 90% de las llamadas sobre violencia contra las mujeres son falsas”; todo esto se interpone a la construcción de un México libre de violencia y un país con cultura de denuncia, lo cual abona a uno de los grandes problemas que nos ha aquejado por décadas.

En el país residen alrededor de 38.5 millones de niñas, niños y adolescentes de 0 a 17 años, que representan el 30.8% del total de población, de este número 19.6 millones son hombres y 18.9 millones mujeres.

Para 2019 la entidad con mayor tasa de mortalidad fue Chiapas con 19.9 defunciones de menores de un año por cada mil nacimientos, con una proyección de 14.4 y 6.9 defunciones en 2030 y 2050, respectivamente; contrariamente la entidad con menor tasa de mortalidad de menores es la Ciudad de México con 9.4 defunciones, mientras que para 2030 y 2050 Nuevo León sería la entidad con menor tasa de mortalidad, 6.8 y 3.4 defunciones de menores de un año por cada mil nacidos vivos, respectivamente.

Podemos inferir que los puntos antes mencionados surgen y se cultivan dentro de nuestras familias, con lo cual, los problemas que aquejan a los integrantes de las mismas tienen repercusiones indiscutibles en las y los niños mexicanos. Los temas de violencia por ejemplo son repetición del modo de vida que muchos ciudadanos han experimentado por generaciones a causa de la incapacidad para mejorar sus calidades de vida y su acceso a la salud y asistencia social en todas las ramas.

En este mismo contexto, como ya hemos observado, el impacto económico hace eco en toda la población, afectando a los infantes de igual manera. De acuerdo con la UNICEF:

De los casi 40 millones de niños, niñas y adolescentes que viven en México, más de la mitad se encuentran en situación de pobreza y 4 millones viven en pobreza extrema.

El 91% de niñas, niños y adolescentes indígenas viven en condiciones de pobreza.

Lo anterior son cifras alarmantes que denotan la incapacidad del gobierno para proveer de asistencia social a los más jóvenes del país, echando de ver también que los programas impulsados por el gobierno actual no han surtido el efecto esperado, pues aún siguen siendo los grupos más vulnerables los que se enfrentan a las mayores dificultades para acceder a una mejoría en su calidad de vida.

Familias e infancias ante el COVID-19

La pandemia trajo consigo una serie de dificultades para las familias mexicanas que se iban agravando con el paso de los meses, alteró no solo la actividad económica y social a nivel nacional, sino también a nivel núcleo, en el ámbito donde los ciudadanos comparten y conviven directamente. Vimos la pérdida de empleos, el cierre de unidades escolares, distanciamiento social, pero a la vez un confinamiento que nos obligaba a permanecer en casa, y fue aquí donde muchas de nuestras carencias salieron a flote.

A pesar de que las cifras nos indiquen que en el ámbito de la salud los niños no han resultado fuertemente afectados, tiene el doble de probabilidades que los adultos de vivir en pobreza y quedar expuestos a consecuencias sociales y económicas. El Ministerio de las Mujeres, Géneros y Diversidad (2020) destacó que las mujeres, niñas y niños se encuentran expuestos en mayor medida a situaciones de violencia, maltrato, abuso o explotación durante los tiempos de epidemias y pandemias, asimismo, la pérdida emergente de ingresos familiares afecta la capacidad financiera de madres, padres y cuidadores para acceder a bienes y servicios básicos para satisfacer las necesidades de niñas, niños y adultos mayores en casa.

Naciones Unidas (2020) describe que las desigualdades en el acceso a servicios de salud, a esquemas de protección social y de ingresos, la posibilidad de adquirir alimentos nutritivos, la ausencia de infraestructura de saneamiento e instalaciones de agua para el lavado de manos en los hogares, la falta de opciones de conectividad y de aprendizaje remoto o a distancia, pueden ampliar las brechas de inequidad en el ejercicio de derechos, situación que hemos experimentado desde nuestros gobiernos locales en carne propia y que con esfuerzo y creatividad hemos tratado de mitigar.

La violencia intrafamiliar ha sido uno de los aspectos que tuvieron un aumento en cuanto México entró en confinamiento. De acuerdo con el Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública tan solo en el mes de marzo de 2020 se incrementaron en un 23% las llamadas de denuncias por este delito; debe tomarse en cuenta que los datos solo son la consecuencia de llamadas procedentes, es decir aquellas donde la llamada dura lo suficiente y cuenta con la información para proceder a ser registrada, excluyendo aquellas donde no se tuvo suficiente información para proceder o la duración fue muy breve.

Nuestras acciones

La Asociación Nacional de Alcaldes tiene muy claros los puntos sobre los que hay que prestar atención cuando se trata del cuidado de la familia, es por ello que nos damos a la tarea de trabajar de manera muy cercana con los DIF municipales, recordemos que estas instancias tienen como objetivo principal procurar el desarrollo integral de las familias locales así como el de grupos vulnerables, contribuyendo a mejorar su calidad de vida a través de programas preventivos y formativos que a su vez influyan en la mejora del tejido social.

Aunado a lo anterior y en la búsqueda constante de mejoras, colaboramos con el Comité Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia; se trata de grupos conformados por diversos

directores y directoras de DIF municipales (Coordinador nacional y vocales) que sesionan periódicamente con la intención de generar una agenda de trabajo que apoye y fortalezca al ejercicio de sus funciones, a través de estrategias humanistas se promueve la planificación familiar, el cuidado de los niños, niñas y adolescentes, así como la asistencia de los ancianos, por mencionar algunos temas; en este sentido también se ponen sobre la mesa temas de orden interno y temáticas más específicas, como la atención a casos de violencia o padecimientos mentales específicos, así como las acciones implementadas por cada gobierno y sus resultados, para poder ser tomados y adaptados en otros ayuntamientos con características similares.



A estos grupos son invitados expertos en diversas materias para abonar al debate y a la propuesta de soluciones, hablamos de aliados que pueden resultar estratégicos en diversos niveles, estos no necesariamente son parte del municipio, con lo cual muestran una visión fresca, diferente y externa que puede resultar reveladora en muchos casos.

En este mismo sentido se comparten diversas experiencias exitosas que promuevan y difundan servicios y acciones de asistencia e integración social, y se promueve el trabajo coordinado entre órdenes de gobierno. La ANAC y los gobiernos locales siempre hemos estado pendientes de este y otros temas que afectan a nuestras comunidades, es por ello que nos capacitamos y ofrecemos capacitación en temas de prevención de la violencia, paridad de género, mecanismos para impulsar empleos dignos y la economía local, entre otros temas.

Conclusiones

Debemos comprender que los hogares mexicanos son la base de nuestra ciudadanía, una que evoluciona se diversifica y reciente lo que sucede a su alrededor, es así que a partir de sus condiciones y la intervención de los órdenes de gobierno pueden generar oportunidades o desigualdades. A través de este breve documento podemos determinar puntos clave en los que se debe fijar la mira que pueden resultar ser grandes promotores de cambio, nos referimos al fomento al empleo, a la capacitación continua y el fomento a la economía local, de igual manera a la ampliación de las facultades de los municipios, para tener oportunidad de estar más involucrados en temas de educación o salud, por mencionar algunos, ya que como lo hemos mencionado en otras ocasiones, los gobiernos locales somos quien de manera más cercana trabajamos con los ciudadanos, comprendiendo sus características y particularidades.

Ante la situación sanitaria que atravesamos en este momento es menester que los gobiernos en todos los órdenes coordinemos esfuerzos para reducir el impacto negativo en las familias mexicanas, mantener una comunicación continua y brindar herramientas mejor elaboradas para tratar de dar solución a las problemáticas que nos aquejan en estos días, municipios fuertes para la gran familia mexicana.

La Economía y el Género una Relación Compleja

Verónica Serafini Geoghegan¹

La participación de las mujeres en la vida económica de los países siempre ha sido importante, ya sea por sus actividades remuneradas como no remuneradas. Durante las últimas décadas, la necesidad de incorporar más perceptores al hogar debido a las sucesivas crisis económicas y el incremento en las oportunidades laborales para las mujeres hicieron que ellas se integraran masivamente al trabajo remunerado, incidiendo de manera directa e importante en el crecimiento económico. El aporte de las mujeres se hizo “visible” y se concretizó en los indicadores macroeconómicos; sin embargo, gran parte de la contribución femenina a la economía y el desarrollo permaneció y sigue permaneciendo olvidada.

La inexistencia del “género” como categoría económica y el fortalecimiento de dicha inexistencia por la ideología patriarcal que traspasa el ámbito meramente cultural para introducirse también en la economía son dos de las razones de este “olvido”. Las consecuencias podrían resumirse básicamente en la desigualdad e inequidad social, cultural, económica y política de las mujeres con respecto a los hombres.

Las mujeres han desarrollado diferentes actividades, contribuyendo al crecimiento económico. Gran parte de estas actividades no tienen una remuneración en términos de ingresos (trabajo doméstico) o se realizan al margen de las posibilidades de contabilización macroeconómica (trabajo por cuenta propia); sin embargo, resultan fundamentales para la reproducción familiar y el sistema económico en general.

El trabajo doméstico no remunerado es una de las actividades primordiales de las mujeres. Este ha sido visto, históricamente, como perteneciente a la esfera cotidiana y privada de la mujer en contraste con la esfera pública del hombre: el mercado (Folbre, 1982). Una gran proporción de horas de trabajo femenino -necesario para el funcionamiento de la economía capitalista- quedan invisibles: el trabajo doméstico que no sólo incluye servicios, sino también producción de bienes para el consumo familiar. En las etapas de ajuste se producen transferencias de costos desde el mercado y el sector público hacia los hogares, donde las mujeres son protagonistas principales de un “ajuste invisible”. La caída en los salarios reales obliga a realizar mayor esfuerzo en el hogar, al tener que adquirir bienes no procesados más baratos pero que exigen mayor tiempo de elaboración, y disminuir o eliminar los servicios contratados en el mercado y realizarlos en el hogar. El necesario aumento de la eficiencia pública puede traducirse en una disminución del tiempo de internación e incremento de las horas que el hogar debe destinar a cuidar a los/as pacientes, o en un aumento del tiempo de espera de quienes concurren a las consultas, para lo cual los/as pacientes sacrifican horas de trabajo u ocio.

El trabajo doméstico no remunerado y el familiar no son las únicas actividades en las cuales las mujeres participan activamente sin ser adecuadamente contabilizadas como parte del producto nacional. También es el caso de las actividades por cuenta propia o del trabajo no remunerado. Su importancia radica en el hecho de que las mujeres, como parte de una estrategia para enfrentar una crisis económica, se abocan a este tipo de trabajos contribuyendo de manera importante al mantenimiento de su familia.

La ausencia de las consideraciones de género en el análisis económico volvió invisible el aporte de las mujeres, así como el efecto diferenciado que los fenómenos económicos tienen en hombres y mujeres. Como resultado de esta doble ceguera, las políticas económicas tampoco consideraron su impacto diferenciado por sexo, asumiendo una supuesta “neutralidad” de género. Los avances en este sentido se han venido dando paulatinamente, a través de la inclusión de ciertos temas en la agenda de investigadores/as, políticos/as y planificadores.

Durante los años treinta, la brecha entre salarios masculinos y femeninos fue el tema de discusión entre las feministas inglesas. La controversia, que tenía que ver con el lema “igual pago para igual tarea”, se focalizó en la determinación del salario bajo competencia imperfecta (Benería,

1 Revista CIACSO. La liberalización económica en Paraguay y su efecto sobre las mujeres, 2008. Págs. 29

1995), supuesto que luego de la Segunda Guerra Mundial fue reemplazado por la premisa neoclásica de la competencia perfecta. En ambos períodos, el tratamiento de los diferenciales entre los salarios de hombres y mujeres se basó en la dinámica del mercado más que en el rol de las construcciones de género. Se supone que es el mercado el que determina el salario, de acuerdo con la oferta y la demanda de trabajo, sin la intervención de los estereotipos que definen, por ejemplo, que las mujeres deben cobrar menos porque no mantienen la casa, a diferencia del hombre que sí lo hace y por eso “merece” niveles salariales mayores.



En los años cincuenta, los neoclásicos iniciaron el análisis específico de la mujer en la economía. Jacob Mincer propone una explicación de los motivos por los cuales la participación de la fuerza de trabajo femenina fue incrementándose al mismo tiempo que el ingreso familiar (asumiendo una relación negativa entre el ingreso y la oferta de fuerza de trabajo). La respuesta a este fenómeno fue fundamentada, desde la microeconomía, en el efecto de sustitución generado por el incremento de los costos de oportunidad de quedarse en la casa; el aumento de los salarios alentado por el crecimiento económico del período creó un incentivo para el trabajo remunerado de la mujer. Este trabajo representó una transición hacia el interés del uso del análisis económico para el conocimiento de la esfera familiar.

En este mismo sentido, el aporte de Gary Becker a la teoría económica neoclásica es central. Para este enfoque, la familia como institución no juega un rol importante más que por sus miembros individualmente, por constituirse en consumidores y oferentes de fuerza de trabajo. Con la edición del *Tratado de la familia* de Becker (1981), la investigación económica sobre la familia y el fenómeno demográfico asociado a la economía adquirió relevancia. En dicho texto, y en otros publicados más tarde, Becker aborda temas que fueron marginados por el análisis microeconómico: la teoría del capital humano, la asignación del tiempo, el matrimonio, la fertilidad, el altruismo, la movilidad intergeneracional, entre otros. Al analizar el comportamiento de las familias con respecto al mercado laboral, este autor aplica la teoría de las ventajas comparativas: diferencias en las capacidades productivas determinan diferentes asignaciones de tiempo para lograr el equilibrio. Si hay un incremento en las tasas de retorno a escala, un miembro se especializará completamente en dicho trabajo. Becker asegura que este análisis puede ser aplicado a ambos integrantes de la pareja de manera idéntica, pues es el entrenamiento para el trabajo el que determina las diferencias en la asignación del tiempo.

En la década del setenta, son varios los temas abordados. Benería (1995) hace referencia a dos de ellos: la visibilidad de la mujer y su trabajo, así como su inclusión en la fuerza de trabajo, en el desarrollo y el uso de estadísticas y la macroeconomía, focalizando el género en el desarrollo, las políticas de ajuste estructural y los modelos alternativos a los ortodoxos.

Un trabajo pionero en el caso del primer tema señalado es el de Ester Boserup (1970) quien, si bien no trabajó desde una perspectiva de género, sí proporcionó las bases para su profundización. Dos son los aportes sustanciales de su libro *Women's role in economic development*. En primer lugar, se refiere al hecho de que la división sexual del trabajo entre hombres y mujeres no es natural; por el contrario, parte de una construcción socialmente establecida. En segundo lugar, señala que el desarrollo en los países del Tercer Mundo afectó de manera diferenciada a hombres y mujeres.

A este trabajo le siguieron otros, pero desde un enfoque crítico a la teoría de la modernización, dentro del cual se enmarca el de Boserup. Distintos temas son abordados en dichos estudios. Sin embargo, todos concluyen que, a pesar de que las mujeres contribuyen económicamente a los procesos de desarrollo, estos no las han beneficiado en la misma medida de su contribución.

A nivel macroeconómico, los trabajos se dividen en aquellos que buscan proponer nuevos ejes de discusión como alternativa a las recetas de índole neoliberal y los análisis más empíricos y descriptivos sobre los efectos de los planes de ajuste en los países del Tercer Mundo. Muchos de los autores combinan ambas líneas de acción, ya que, por lo general, ante el fracaso de la política macroeconómica neoliberal para cambiar la situación de las mujeres, surgieron los nuevos puntos de vista. A partir de la Década de la Mujer en 1985, las feministas comenzaron a prestar atención a estos aspectos. El análisis de los planes de ajuste, de la reestructuración económica, del desmantelamiento del Estado de Bienestar, de la feminización e informalización de la fuerza de trabajo, de los efectos de la globalización en la producción y del libre comercio desde una perspectiva de género adquirió importancia relevante.

Las consecuencias de los planes de ajuste se relacionan en gran parte con el desmantelamiento de los Estados de bienestar e intervencionistas. Los trabajos de Fernández Poncela (1994) y de Moser (1992) demuestran la forma en que la contracción del mercado de trabajo y la disminución del gasto público social afectan a las mujeres, especialmente a las pobres, revelando cómo ellas tratan de resolver sus problemas de sobrevivencia. Un trabajo empírico llevado a cabo en Nicaragua y Ecuador señala que es cada vez más dudosa la supuesta capacidad para sobrellevar el peso de la crisis. Moser hace referencia a un grupo específico de mujeres que “ya no equilibran sus tres roles, y predomina el productivo” (1992: 197). Son principalmente las jefas² de hogar proveedoras únicas de ingreso, cuya salud física y mental se encuentra agotada por las extensas jornadas de trabajo, y cuyos hijos dependientes, por la falta de atención, desertan de la escuela y vagan por las calles. Estos hallazgos son verificados también por Ross (1983), quien encuentra una relación directa entre la satisfacción en el trabajo remunerado y la ayuda que obtienen las mujeres en el trabajo doméstico por parte de su pareja, por un lado, y el estrés femenino, por otro.

En este sentido, algunas autoras como Elson (1993) y Moser (1992) critican la supuesta neutralidad de género en las políticas macroeconómicas, señalando la existencia en ellas de un sesgo masculino, principalmente en las implementadas durante las últimas dos décadas, y que corresponden a los llamados “programas de estabilización y ajuste”. Al respecto, Moser afirma que dichos programas tienen un impacto diferenciado al interior de los hogares, según afecten a hombres o mujeres, niños o niñas, mientras que Elson (1990) identifica tres tipos de “sesgos masculinos”. El primero es el sesgo masculino en cuanto a la división sexual del trabajo, que ignora los obstáculos a la reasignación laboral en las políticas destinadas a producir un tránsito desde actividades no transables a las transables, para lo que ofrece incentivos a manufacturas intensivas y a cultivos de exportación. Las barreras de género a la reasignación del trabajo han significado mayor desempleo para hombres desplazados de las actividades no transables, mientras que para cualquier mujer que se inserta en una industria manufacturera orientada a la exportación han implicado trabajo extra desde el momento en que la actividad fabril se agrega a las labores domésticas no remunera-

das, que los hombres desempleados aún se rehúsan a asumir. Es decir, el traslado de las mujeres desde ciertas actividades (como las de cuenta propia) hacia el trabajo asalariado (por ejemplo, en la maquila) conlleva problemas relacionados con el equilibrio de sus “obligaciones” familiares, que antes podía adecuar por la flexibilidad de horario del trabajo no asalariado pero que se dificultan con su inserción al trabajo asalariado.

El segundo sesgo masculino se refiere al trabajo doméstico no pagado, necesario para reproducir y mantener los recursos humanos. En la medida en que las políticas asuman implícitamente que estas actividades deben realizarse sin remuneración, estas se mantendrán sin importar cómo se redistribuyan los recursos. Esto plantea una crítica al supuesto neoliberal de una elasticidad casi infinita del trabajo doméstico de la mujer y de la capacidad de ella para continuar asumiendo sus múltiples funciones remuneradas y no remuneradas.

El tercer sesgo masculino tiene relación con el hogar -institución social fuente del suministro de la fuerza de trabajo-, en la medida en que se supone que los cambios en la asignación del ingreso, en los precios de los alimentos y en el gasto público que acompañan a las medidas macroeconómicas y, fundamentalmente, a las de estabilización afectan a todos los miembros por igual. La idea de una función de utilidad conjunta lleva a considerar al hogar como un ente indiferenciado y unificado, obviando las posibles diferencias entre sus miembros. Para analizar este aspecto es necesario identificar la asignación interna de recursos, tiempo y trabajo y, principalmente, del poder en la toma de decisiones con que el hogar protege y amortigua el deterioro de las condiciones de vida.

El efecto global de las políticas de ajuste para las mujeres y los niños y niñas se tradujo en un deterioro alarmante de sus condiciones de vida, imponiendo serios obstáculos a su capacidad de reproducción. Otro tipo de políticas macroeconómicas también ha contribuido a perpetuar las relaciones de género. La estrategia industrial de sustitución de importaciones en algunos países con énfasis en la industrialización pesada tendió a discriminar a la mujer por varias vías. La estructura de producción basada en el uso intensivo de capital priorizó el empleo de los hombres en el sector industrial formal, mientras que la mujer fue relegada a la fuerza de trabajo secundaria, a pequeños negocios o a la casa, con menores salarios comparados con los de la fuerza de trabajo primaria.

El impacto del gasto gubernamental -particularmente en el empleo gubernamental, los subsidios y los servicios- sobre el género también ha sido estudiado. En los países desarrollados y socialistas el Estado fue el mayor empleador de la mujer, proporcionándole, además de un puesto de trabajo funcional a las responsabilidades familiares, otros servicios asociados al mismo, como seguridad social y guarderías infantiles. Por otro lado, algunos autores como Joeke (1987) señalan que el sector público es, en muchos casos, menos discriminatorio que el privado.

Las tendencias de largo plazo, la globalización y los cambios estructurales “cíclicos y seculares” son abordados por otro grupo de economistas, sobre todo con respecto al trabajo asalariado de la mujer. Erturk y Cagatay (1995) analizan las implicaciones macroeconómicas de los ciclos económicos en la composición de género (o feminización) de la fuerza de trabajo y en la intensidad del trabajo femenino en el hogar. Cagatay y Ozler (1995), al estudiar empíricamente la relación entre la fuerza de trabajo femenina en el proceso de largo plazo del desarrollo económico y los cambios macroeconómicos asociados al ajuste estructural, encontraron que esta relación tiene forma de U. Durante los estadios iniciales de comercialización y transición hacia el desarrollo capitalista, la tasa de participación de las mujeres en el trabajo disminuye a medida que se avanza en el desarrollo. Con el proceso de industrialización y urbanización, los mayores niveles educativos y los nuevos comportamientos en la fecundidad, esta tasa se incrementa. Por otro lado, en los países en que se han aplicado planes de ajuste, el empeoramiento de la distribución del ingreso hace que las mujeres incrementen su participación en el trabajo asalariado. Howes y Singh (1995) consideran, tanto para los países subdesarrollados como para los desarrollados, las implicaciones de largo plazo de la economía internacional en el empleo relativo entre hombres y mujeres, mientras que Rocha (1992) focaliza su trabajo en la globalización y el empleo femenino en América Latina.

Uno de los aportes interesantes desde la teoría política a la economía ha sido el nexo en-

tre la autonomía económica de las mujeres y la democratización de las relaciones en la familia. Schmukler (1995) señala la existencia de procesos de democratización en la familia derivados de una mayor autonomía económica de las mujeres y de otros miembros del hogar. La familia deja de verse como un ente homogéneo con un “dictador benevolente” con autoridad para tomar las decisiones familiares e incluye la posibilidad de conflictos en su interior, determinados por la dinámica de los cambios en las negociaciones de poder entre los géneros y entre las generaciones.

Las incorporaciones de nuevas categorías de análisis al debate económico han permitido a la economía modificar su andamiaje teórico y ser más permeable a nuevas temáticas, producto de los cambios económicos, políticos y sociales de las últimas décadas. En este sentido, un tema incipiente es el impacto de la globalización y la apertura económica sobre las mujeres en particular.

Las políticas: mujeres y género en los modelos de desarrollo

La preocupación por la integración de la mujer en el desarrollo ha sido un tema que adquirió importancia durante el presente siglo, en especial a partir de la posguerra. La declaración del Año Internacional de la mujer (1975) y luego del decenio de la mujer tuvo como resultado una profusión de estudios, diagnósticos e investigaciones desde distintas ópticas, muchos de los cuales dieron luz a proyectos y acciones específicas en torno a la reflexión sobre la igualdad de la mujer en prácticamente todos los países.

Los avances en este sentido se vieron reflejados en casi toda América Latina, fundamentalmente en el aspecto legal, creándose el marco adecuado para la consecución de dicho objetivo. El proceso de modernización por el que atravesaron los países latinoamericanos durante las últimas dos décadas promovió, asimismo, el mayor acceso de la mujer al mercado laboral, al proceso educativo, a nuevas pautas culturales y a mejores condiciones sanitarias, lo que influyó, a su vez, en menores niveles de fecundidad y mortalidad materna.

Sin embargo, si se profundiza en las modificaciones ocurridas, se encuentran fuertes contradicciones generadas por el proceso de desarrollo. El acceso de la mujer al mundo laboral se produjo en gran parte en sectores de baja productividad y tecnología atrasada, sin seguridad económica ni social, en medio de discriminaciones salariales y segregación ocupacional (Rendón y Pedrero, 1976; Pedrero et al., s/f; McLaughlin, 1978; Alonso et al., 1984; García de Fannelli, 1989; Faulkner y Lawson, 1991; Benería y Roldán, 1992; Blau y Ferber, 1992; Darity, 1995; Hernández M., 1995; Sorensen y Trappe, 1995). En su hogar, ellas no pudieron desligarse totalmente de las labores domésticas, debiendo recurrir a la colaboración de otras mujeres para el cumplimiento de estas “obligaciones”, a la extensión de la jornada diaria o a la disminución de su tiempo libre para hacerse cargo ellas mismas, con el consiguiente agotamiento físico y mental de la doble jornada. La severa crisis de los Estados intervencionistas de las últimas décadas condujo a que actividades que anteriormente eran asumidas por el Estado fueran suprimidas, y esto agravó la situación de las mujeres. Esto dio lugar a la denominada tercera jornada de trabajo.

El resultado de la desigualdad de género en la mujer se resume en una famosa formulación de la década de las Naciones Unidas para la mujer.

Mientras la mujer constituye la mitad de la población mundial, y desempeña dos tercios de las horas trabajadas (aunque figuran trabajando un tercio), ellas sólo reciben el 10% del ingreso mundial y tienen el 1% de las propiedades registradas a su nombre.

Diversas han sido las causas por las cuales los planes de desarrollo no llegaron a la mujer en igual grado que al hombre:

A las mujeres no se las incluye como grupo objetivo en los proyectos de desarrollo, ya que se da por sentado que se beneficiarán por el *efecto goteo* una vez que el desarrollo alcance a los hombres.

Las estrategias tradicionales para llegar a la mujer han sido inadecuadas porque no existen metodologías para llegar a los pobres, entre los que se encuentra la mayor proporción de mujeres.

Los gobiernos no han destinado suficientes recursos para lograr el objetivo de integrar a la mujer al desarrollo, ni los presupuestos se han realizado con una perspectiva de género.

La situación de la mujer no ha sido reconocida como preocupación en los estudios sobre la repercusión de las políticas macroeconómicas en el crecimiento.

Las últimas décadas se han caracterizado por dos tipos de procesos: uno político y otro económica. El primero estuvo definido por una vuelta a la democracia en los países que vivieron bajo regímenes de dictadura militar y una profundización de la democracia en aquellos con democracias restringidas pero estables. El económico, cuyo contexto fue la crisis de la deuda, se caracterizó por programas de ajuste y estabilización con altos costos sociales. En estas condiciones, se verificó en prácticamente todos los países latinoamericanos una fuerte tensión entre los esquemas de democratización política y la implementación de planes macroeconómicos que dejaron como herencia mayores niveles de desigualdad social y económica, socavando las bases de la legitimidad política.

El desafío de armonizar política, desarrollo económico y equidad social se convirtió y sigue vigente como tal en uno de los temas de controversia a nivel del Estado y la clase intelectual. Así, los diferentes esquemas de democratización del régimen político se orientaron a la ampliación de la ciudadanía política y social de diferentes grupos sociales y partidos políticos. Sin embargo, las difíciles condiciones socioeconómicas que impusieron los procesos de ajuste frenaron las posibilidades de la participación y, en especial, del contenido de esta participación.

El afianzamiento de la democracia en la mayoría de los países se ha fundamentado, de esta manera, en el perfeccionamiento jurídico de sus elementos formales, dejando al margen el fortalecimiento y la integración de los grupos sociales en el proceso.

Las políticas sociales reflejan el contexto político y económico en el cual surgen: una coyuntura contradictoria. Al mismo tiempo que se abren espacios, se limita y restringe su contenido. El paso de las políticas sociales de los Estados de bienestar o intervencionistas hacia las de corte neoliberal que surgieron paralelamente a los programas de ajuste y los procesos de democratización implicó cambios en los lineamientos que determinaron la elaboración e implementación de tales políticas.

Hasta fines de los años cincuenta, una concepción básicamente económica del proceso de industrialización o modernización de nuestros países afirmaba que la satisfacción de las necesidades básicas de la población era una suerte de subproducto natural del crecimiento económico y que, por ello, las políticas sociales estaban subordinadas a las productivas.

En los años sesenta y comienzos de los setenta, en cambio, las visiones normativas del desarrollo modifican, al menos en el plano de la teoría, las relaciones entre crecimiento económico y necesidades básicas en favor de una equivalencia de su respectiva importancia y de la complementariedad de las políticas orientadas a su manejo. El sentido de esta modificación, sin embargo, no se agota en la igualdad -más declarativa que real de las jerarquías del desarrollo económico y el desarrollo social, sino que inicia un proceso de autonomización de los problemas y las políticas sociales en la percepción del desarrollo. En otros términos, se comenzó a comprender que los problemas sociales no son subproductos naturales de los problemas económicos, sino que tienen una entidad propia, condicionada tanto por problemas económicos como no económicos: políticos, culturales, sociales e históricos. De ahí que las políticas sociales empiezan a ser reconocidas en su autonomía y especificidad.

La década del ochenta marcó un cambio brusco. Los efectos de la crisis, así como los fracasos de la política expansiva y de redistribución de los Estados de bienestar e intervencionistas, hicieron de los términos "crecimiento sano" y "ajuste" el objetivo de las políticas económicas de corto plazo. La inevitabilidad de los recortes presupuestarios y, por lo tanto, del redimensionamiento de las necesidades y problemas sociales repercutió en la visión, principalmente desde el Estado, de las políticas sociales.

En efecto, si en los años sesenta las metas sociales se derivaban de las económicas, en

los setenta ambos objetivos eran complementarios; sin embargo, a partir de los ochenta las metas sociales se desvincularon por completo de las económicas, quedando las políticas sociales rezagadas frente a las de índole macroeconómica. Nuevamente, a partir de la década del noventa, las primeras vuelven a convertirse en tema de discusión por los efectos de los programas de ajuste implementados en los países subdesarrollados. Altos índices de pobreza y marginación hacen visible la necesidad de buscar nuevas respuestas para los sectores en peores condiciones socioeconómicas: los pobres.

La trayectoria temporal de las políticas sociales descritas coincide con los cambios ocurridos en las concepciones de políticas dirigidas hacia las mujeres. Así, de las políticas de bienestar se ha pasado a las de equidad y antipobreza y, luego, a los otros enfoques llamados de eficiencia y “empoderamiento” (*empowerment*). Estos enfoques no suponen un proceso lineal en el cual uno va cediendo lugar a otros en momentos determinados. Al contrario, algunos de ellos han ido apareciendo más o menos simultáneamente y se han implementado en políticas en forma conjunta o combinada.

En los años noventa, los efectos de los procesos de liberalización se hacen cada vez más visibles y dan lugar a un nuevo desafío en torno a los efectos diferenciados que estos tienen en hombres y mujeres, y a las políticas que es necesario debatir para disminuir el impacto negativo y lograr que ellas puedan acceder a los beneficios del proceso en igualdad de oportunidades. Surge así la necesidad de analizar la liberalización comercial no sólo en términos teóricos y empíricos tradicionales sobre el crecimiento económico, el acceso a nuevos mercados y las disparidades de poder de negociación entre naciones sino también a partir de su impacto microeconómico y familiar sobre las mujeres, y de la posibilidad de incorporar este tema y a las mujeres en los espacios de negociación y decisión.

La pobreza desde una perspectiva de género

La forma en que se define la pobreza revela, en primer lugar, los supuestos y las bases teóricas sobre las que se construye el concepto y, en segundo lugar, determina la metodología de medición y las perspectivas sobre las cuales se elaboran las políticas públicas. A lo largo de los años se han propuesto diferentes formas de definir qué es la pobreza, aunque en términos generales todas se refieren a un estado de privación o carencia que impide al individuo o a las familias desarrollarse plenamente en todas las esferas de la vida. Dichas carencias fueron vistas tradicionalmente desde dos perspectivas: la del ingreso y la de las necesidades básicas.

La primera de ellas, la perspectiva del ingreso, señala que una persona es pobre cuando su nivel de ingresos es inferior a un mínimo necesario para cubrir una canasta de bienes que satisfagan las “necesidades básicas”. Las críticas a esta forma de ver la pobreza, en el sentido de que el ingreso por sí solo no necesariamente determina el estado de bienestar de una persona, abrieron las puertas al análisis de las necesidades que deberían ser cubiertas para garantizar una existencia digna.

Así surge la idea, basada en las premisas de la Teoría de la Justicia de Rawls, de crear una canasta de bienes y servicios “básicos” para lograr una calidad mínima de vida. Por lo tanto, la segunda perspectiva, la de las necesidades básicas, asume que son pobres aquellas personas o familias que no cuentan con los medios materiales para satisfacer en una medida mínimamente aceptable las necesidades humanas. Estas necesidades tienen que ver con alimentación, salud, vivienda, educación, recreación, vestido y calzado, y transporte.

Las múltiples críticas a las visiones señaladas generaron un debate que se da en el marco de un nuevo paradigma también en materia de desarrollo. A partir de 1990, con la presentación del concepto de *desarrollo humano* inspirado en las ideas de Amartya Sen, también surge una nueva forma de considerar la pobreza. Se propone ver al desarrollo como un proceso de ampliación de las capacidades y oportunidades de la gente, hombres y mujeres, lo que les permite tener la libertad real para perseguir los objetivos que ellos mismos valoran. Las capacidades deben constituir las metas básicas de una sociedad, y debe garantizarse la generación de los medios necesarios para

conseguirlas. El objetivo del desarrollo no es entonces producir más bienes y servicios, sino aumentar las capacidades de las personas para vivir en plenitud, en forma productiva y satisfactoria.

Si el desarrollo humano consiste en ampliar las capacidades y oportunidades, la pobreza significa que se deniegan las opciones fundamentales del desarrollo humano. El contraste entre desarrollo humano y pobreza humana refleja dos maneras diferentes de evaluar el desarrollo. Una manera, “la perspectiva conglomerativa”, se concentra en los adelantos de todos los grupos de cada comunidad, desde los ricos hasta los pobres. Esto contrasta con el otro punto de vista, “la perspectiva de privación”, que juzga el desarrollo por la forma en que viven en cada comunidad las personas privadas de recursos.

La perspectiva de la capacidad definida en el marco de este nuevo paradigma señala a la pobreza como la ausencia de ciertas capacidades básicas para funcionar. Los “funcionamientos” pueden variar desde los físicos (como estar bien nutrido, estar vestido, vivir en forma adecuada y evitar la morbilidad prevenible) hasta los sociales (como participar activamente en la vida de la comunidad a la que se pertenece).

En 1997, el Informe sobre Desarrollo Humano del PNUD propone el concepto de pobreza humana. Si bien este enfoque incorpora las tres perspectivas, particularmente le da énfasis a la de la capacidad. “Si el ingreso no era el total del bienestar, la falta de ingreso no podía ser el total de la pobreza”. En el concepto de capacidad, la pobreza de una vida se basa no sólo en la situación empobrecida en que la persona vive efectivamente, sino también en la carencia de oportunidad real, determinada por limitaciones sociales y por circunstancias personales, para vivir una vida valiosa y valorada.

Sen (2000), criticando la falta de ingreso como forma de definir la pobreza, justifica que se la aborde como la privación de capacidades.

Las privaciones son intrínsecamente importantes, mientras que la renta es uno de los instrumentos para solucionar ciertas privaciones. Hay otros factores que influyen en la privación de las capacidades, además de la falta de ingreso. La percepción de un ingreso no se traduce, en forma automática, en un aumento de las capacidades. ¿Qué ocurre con las personas discapacitadas o de mayor edad que requieren un nivel de renta mayor para lograr las mismas funciones que otra persona más joven o sana?

La relación instrumental entre la falta de ingreso y la falta de capacidades varía de unas comunidades a otras, e incluso de unas familias e individuos a otras familias e individuos. Esto tiene que ver con lo que señalaba Max-Neef acerca de la relatividad de los satisfactores. Para Sen, la edad, el sexo y los roles sociales de las personas, así como el lugar y las condiciones de residencia, generan necesidades específicas. Es fundamental considerar esta heterogeneidad, sobre todo en lo referente a las políticas públicas.

La escasez de ingresos puede compensarse con el acceso a otros activos o servicios públicos. La existencia de una red eficiente de agua potable, la provisión de bienes públicos gratuitos y de calidad como seguridad, educación y atención primaria de la salud, y la pertenencia a una red de amigos, parientes y organizaciones comunitarias reducen el impacto negativo de la insuficiencia de ingresos.

La consideración de la pobreza como la privación de las capacidades hace más complejo el tratamiento de las políticas públicas ya que, como se vio, el ingreso deja de ser el fin de la política para convertirse sólo en un medio y, por lo tanto, es necesario incluir otras dimensiones vinculadas directa o indirectamente al ingreso. Así, en este contexto es necesario hablar de la importancia del crecimiento económico como generador de recursos económicos y de empleo, de la cobertura educativa y sanitaria, de la seguridad ciudadana y del “empoderamiento” de las personas, entre otras cuestiones.

La lucha contra la pobreza no puede verse sólo como un problema de ingreso. Este constituye uno de los medios, pero el objetivo debe ser la expansión de las capacidades humanas, a

través de un aumento de la productividad en el trabajo, de una mejora en su calidad de vida y de un aumento de su poder para ejercer sus derechos.

Este nuevo andamiaje teórico es particularmente importante para las mujeres, ya que permite incluir aspectos centrales en sus vidas. Al ubicar el análisis en las capacidades y oportunidades, es posible analizar las diferencias entre hombres y mujeres en términos de los roles socialmente construidos y la forma en que los mismos obstaculizan la libertad de acción.

En primer lugar, es posible analizar los mecanismos por los cuales las mujeres tienen más dificultades para conseguir un empleo que se traduzca en un ingreso. Las responsabilidades domésticas y familiares, la necesidad de contar con el “permiso” del padre o la pareja y su mayor exposición a la violencia sexual impactan negativamente en su autonomía económica. El problema de la pobreza para el desarrollo humano no sólo consiste en quiénes y cuántos son los pobres, sino que también abarca la dinámica y los procesos que explican dicha situación.

En segundo lugar, no siempre tener un ingreso, aun cuando este sea relativamente alto, significa para las mujeres un mayor consumo y bienestar. El hecho de que existan patrones diferenciados de gasto está demostrando que las mujeres invierten proporcionalmente un mayor nivel de ingreso en el hogar que los hombres, lo que significa menores recursos para ellas mismas, que podrían ser destinados a su salud, capacitación laboral u ocio -satisfactores imprescindibles para lograr una vida productiva y saludable en el corto y largo plazo. Por otro lado, el control que los hombres tienen sobre el ingreso de las mujeres del hogar en algunas sociedades impide que ellas traduzcan ese ingreso en mejores condiciones de vida.

Desde la perspectiva de género, es importante considerar la necesidad de incorporar al análisis de la pobreza una visión dinámica de los procesos que contribuyen a su generación, así como la heterogeneidad existente entre hombres y mujeres y el carácter relacional que asume el problema. Esto significa que la pobreza no puede verse como una fotografía, sino como resultado de dinámicas culturales, sociales, económicas y demográficas que ubican a hombres y mujeres en posiciones diferenciadas, con carencias y privaciones diferentes y oportunidades de cambio distintas. El entorno social y el familiar adquieren relevancia como unidades de análisis, así como el mercado laboral. Y a esa complejidad deben agregarse los factores edad y etnia, que se interrelacionan con el género.

De acuerdo con cada una de las definiciones señaladas, existen respectivas formas de medición. Las dos metodologías más utilizadas son la de la Línea de Pobreza (LP) y la de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI). La disponibilidad de datos, debido a la facilidad de captación y a su bajo costo relativo, ha impulsado su uso generalizado.

El método de la LP surge de la idea de que la pobreza es un problema originado por la incapacidad monetaria para adquirir los bienes y servicios -perspectiva del ingreso- que se incluyen en una “Canasta Normativa de Satisfactores Esenciales”. El cálculo del costo de dicha canasta permite construir una línea que separaría a los hogares e individuos que se ubican por debajo o por encima de dicha línea. Son pobres aquellos que permanecen debajo, y no pobres los que perciben ingresos superiores a la línea de pobreza.

El sistema dicotómico de la línea de pobreza es insensible a los cambios en los niveles absolutos de pobreza y a las modificaciones internas que se producen en el mismo lado. Por ejemplo, este método no permite distinguir diferentes niveles de pobreza entre hombres y mujeres que se encuentran por debajo de la línea de pobreza. La focalización en el poder de compra deja al margen los mecanismos de autoabastecimiento que las familias implementan para su sobrevivencia, con lo cual se margina a gran parte de la economía del Tercer Mundo (la no monetizada) y fundamentalmente a la mujer, quien es la encargada de la implementación de estas medidas.

Este concepto, si bien privilegia al hogar como unidad de análisis -lo cual tiene la ventaja de poder trasladar el análisis de la pobreza como condición individual de la persona hacia el grupo humano donde la mujer tiene particular importancia: la familia-, sólo toma en cuenta el ingreso del hogar y su suficiencia para lograr un nivel aceptable de bienestar. La forma en que los hogares

distribuyen el ingreso es vista como una elección privada más que de política pública. Los principios de optimización se encargan de la distribución de la pobreza intrafamiliar. En este punto se encuentra el gran problema teórico de las conceptualizaciones de pobreza usualmente utilizadas. Ni el género ni las generaciones son tomadas en cuenta cuando se analiza este fenómeno.

El análisis a partir del estudio de la influencia de las generaciones en el hogar permite señalar que el estatus de pobre se transmite de los padres a los hijos a través de varios mecanismos, como por ejemplo la falta de educación formal de los hijos de padres pobres, que los inhabilita para ejercer actividades mejor remuneradas, o su falta de acceso a recursos económicos para iniciar negocios más rentables o productivos.

Al no incluir el género como categoría de análisis, queda fuera también el problema de la desigual distribución de los recursos entre hombres y mujeres al interior del hogar, lo que puede ubicar a las mujeres como miembros más pobres frente a los hombres. Las mujeres, al tener que asignar mayor tiempo al espacio doméstico, ven restringidas sus oportunidades de acceder a medios de producción, información, educación, capacitación y activos sociales importantes para mejorar el nivel de empleo u obtener mejores créditos, entre otros.

La perspectiva de las necesidades básicas propone, como sería lógico, medir la pobreza a partir del acceso o no de las personas y familias a determinados bienes y servicios: salud, educación, vivienda, servicios públicos, etc. Los hogares pobres son los que tienen una o más necesidades básicas insatisfechas.

Estas metodologías no son excluyentes entre sí, sino complementarias, ya que miden la carencia o insatisfacción de sólo un grupo de factores que determinan el nivel de bienestar. Estas dos metodologías son las que se utilizan con mayor frecuencia, en términos de Sen, para “identificar” a los pobres.

Con el objetivo de superar las limitaciones encontradas en los métodos anteriores se desarrollaron otros que procuraron integrar todos los componentes del bienestar. Con el *Informe sobre Desarrollo Humano 1997* del PNUD, no sólo se introduce el concepto de pobreza humana, sino que también se presenta el Índice de Pobreza Humana (IPH). Este busca incluir las diferentes características de la privación de la calidad de vida para llegar a un juicio agregado sobre el grado de pobreza de una comunidad. El IPH se construye a partir de tres aspectos básicos del desarrollo humano: longevidad, conocimientos y nivel de vida. La primera privación se relaciona con la supervivencia, es decir, con la vulnerabilidad a la muerte relativamente temprana, que está representada por la proporción de personas que morirá antes de los 40 años. La segunda dimensión se refiere a la exclusión de los conocimientos, medida por el porcentaje de adultos analfabetos. El tercer aspecto se refiere al nivel decente de vida, en particular el aprovisionamiento económico general, reflejado en el acceso a servicios de salud, la disponibilidad de agua potable y el porcentaje de niños menores de cinco años desnutridos. En este indicador no se incluyó el ingreso privado por la dificultad de medir a todas las sociedades con la misma línea de ingreso. Las pautas de consumo vivienda, alimentación, recreación, comunicaciones, vestido, etc. varían de una comunidad a otra y, por lo tanto, un ingreso mínimo uniforme podría no ser el mismo para todas las comunidades.

Como se puede ver, el concepto de pobreza humana identificado es más amplio que el IPH, indicador utilizado para medirlo. Dimensiones críticas de la pobreza humana se excluyen del citado indicador: falta de libertad política, incapacidad para participar en la toma de decisiones, falta de seguridad personal, incapacidad para participar en la vida de la comunidad y amenazas a la sostenibilidad y la equidad intergeneracional. Desde la perspectiva de género, no se incluyen variables fundamentales como la intensidad del trabajo y el uso del tiempo.

No obstante, cabe señalar que el concepto mismo de desarrollo humano está en construcción, con lo cual también lo está el de pobreza humana. Por otro lado, la construcción de las estadísticas tiene sesgos de género, ya que no incorporan de manera generalizada información por sexo, o en otros casos ni siquiera existe el dato, como ocurre con la producción económica no monetizada o el uso del tiempo al interior del hogar.

Otro de los debates incluidos cuando se trata el tema de la pobreza es si se considera a los pobres como aquellos por debajo de un determinado nivel de subsistencia (pobres absolutos) o aquellos que, comparados con otros, tienen un nivel de vida menor (pobres relativos). La primera consideración que es necesario realizar es que no resulta posible, en términos de derechos y dignidad humana, relativizar la privación en función de la disponibilidad de recursos locales o de la cultura. La norma absoluta define un conjunto de elementos que son irrenunciables para el bienestar de los individuos, independientemente de la comunidad o país. Para algunos autores (Sen, 1997; 2000; Sen y Nussbaum, 1996), la pobreza es una noción absoluta en el espacio de las capacidades, mientras que es relativa cuando se habla de bienes. Los hogares incapaces de obtener suficientes alimentos son considerados pobres en términos absolutos, pero la composición de esa canasta puede variar entre familias, comunidades, regiones o países.

El enfoque de las capacidades reconcilia las visiones opuestas de pobreza absoluta y pobreza relativa, ya que indica que la privación relativa de los ingresos y los productos puede llevar a una privación absoluta en las capacidades mínimas (Cagatay, 2001). La pobreza, de esta manera, se ve relacionada con la desigualdad social. Las desigualdades estructurales son cruciales para entender y reducir la pobreza.

Como puede verse, entender la pobreza desde una perspectiva de género implica considerarla como un fenómeno complejo, integral y sistemático que requiere políticas de iguales características. Las políticas de erradicación de la pobreza deben incorporar aspectos relativos al ejercicio de los derechos sexuales y reproductivos, la autonomía física y económica, la participación social y política, la eliminación de los sesgos en el mercado laboral y la flexibilización del patrón de división sexual del trabajo. Por lo tanto, las políticas deben estar dirigidas tanto al ámbito productivo como reproductivo.

La liberalización y su impacto diferenciado sobre las mujeres

De acuerdo a lo expuesto en párrafos anteriores, la supuesta neutralidad de género de las políticas ha sido rechazada por la amplia evidencia empírica que muestra los efectos diferenciados en hombres y mujeres de los resultados de dichas políticas, especialmente en el contexto de América Latina. En estos países, la apertura económica se produjo en el marco de los programas de ajuste estructural y del Consenso de Washington, lo que significó la apertura de los mercados de manera indiscriminada con una paralela disminución del gasto público. La retracción del sector público impactó en las condiciones de vida al interior de los hogares, donde las mujeres cumplen roles estratégicos en el mantenimiento del nivel de bienestar. En el ámbito laboral, los derechos de propiedad desigualmente distribuidos, los sesgos en la formación del capital humano, las brechas en los ingresos y salarios y en el acceso a información y tecnología determinan oportunidades distintas. A diferencia de estos países, la integración de los países desarrollados se dio en medio de negociaciones y acuerdos regionales e importantes subsidios que protegieron los mercados considerados estratégicos, así como también en el marco de menores desigualdades de ingreso y de capacidades educativas entre hombres y mujeres.

Las políticas comerciales y su rendimiento afectan a hombres y mujeres de forma diferenciada debido a sus diferentes posiciones y poder sobre los recursos dentro de la economía. Las desigualdades basadas en el género tienen un impacto diferente sobre los resultados de la política comercial, dependiendo del tipo de economía y de sector. El resultado es que las políticas de liberalización comercial no pueden dar los resultados esperados. El análisis de género resulta esencial para la formulación de las políticas comerciales que aumenten la igualdad de género y el desarrollo humano en lugar de limitarlos.

La mayoría de los enfoques económicos desde los clásicos en adelante está de acuerdo en que las economías abiertas se dirigen, a largo plazo, al desarrollo y, por tanto, a la reducción de la pobreza. Algunos destacan, sin embargo, que en este proceso en el corto plazo se producen “pérdidas” y “ganancias”, ya que no todos los sectores económicos y sociales cuentan con la misma capacidad para enfrentar los ajustes derivados de la liberalización. De ahí la pregunta sobre el efecto que tiene el proceso en la pobreza y la desigualdad.

Si bien la liberalización y la pobreza son fácilmente conceptualizables y medibles y existen diferentes criterios para hacerlo, la evidencia empírica muestra que los vínculos entre ambas categorías analíticas y sus relaciones de dependencia no presentan las mismas características, sentido e intensidad en todos los países, épocas y grupos sociales. La forma que toman la liberalización, la estructura de los mercados, las pautas de consumo, producción e inversión en los hogares, la participación del Estado en la economía y las características de los pobres impide encontrar patrones persistentes, sistemáticos y generalizables.

La liberalización económica impacta en la reducción de la pobreza vía el crecimiento económico, al presionar hacia el incremento de la productividad por la mayor competencia con el exterior, la incorporación tecnológica, el acceso a bienes de capital y el uso eficiente de los recursos productivos. Este círculo virtuoso de liberalización económica-crecimiento económico-pobreza indujo a proponer políticas de apertura externa que se materializaron en el Consenso de Washington.

Sin embargo, la evidencia para América Latina muestra que este vínculo sólo se realizó en países que impulsaron un fuerte gasto social, cuyo resultado principal fue el mejoramiento de la calidad de la mano de obra, lo que repercutió positivamente en el crecimiento del producto. El efecto se potencia en la medida en que los hogares también deciden invertir sus ingresos en rubros que promuevan mejores capacidades (agua potable, alimentación, salud, educación). Uno de los factores principales de esta conducta es el control que las mujeres tienen sobre los recursos del hogar. Por lo tanto, se espera que, en la medida en que ellas puedan tomar decisiones respecto de la distribución intrafamiliar, el efecto sea mayor.

La ampliación de las capacidades educativas básicas y técnico profesionales aumenta la productividad de la mano de obra, tanto en el sector urbano como en el rural, ya que contribuye a incrementar la capacidad técnica, la apertura a los cambios tecnológicos, la gestión eficiente de la información y de los recursos, y habilita para el uso de nuevas técnicas, entre otras cuestiones. El acceso a un nivel adecuado de salud y nutrición también incrementa la productividad a través de la disminución de la morbilidad y el ausentismo laboral.

El incremento de la productividad será beneficioso para los pobres, además, si esto significa aumento de bienes o servicios y no disminución en el uso de insumos o incremento de las importaciones. Si ocurre lo segundo, probablemente a corto plazo se reducirá el empleo en las ramas proveedoras de insumos o de bienes sustitutos de los importados.

Estas capacidades contribuyen particularmente al proceso de liberalización, que exige mayor dinamismo de la mano de obra y del sistema educativo y de investigación y desarrollo para generar, incorporar y transformar los avances tecnológicos requeridos para el fomento a las exportaciones y la creación de nuevos patrones de producción.

La posibilidad de que el crecimiento económico logre reducir la pobreza está dada por su efecto sobre la distribución del ingreso. En la medida en que el incremento del producto genere ingresos más que proporcionales en el quintil más pobre, la desigualdad tenderá a disminuir, así como la pobreza. No obstante, los estudios realizados al respecto no llegan a encontrar evidencia contundente que confirme la hipótesis de que, en promedio, el crecimiento económico lleve automáticamente a la reducción de la pobreza.

En el marco de la teoría neoclásica tradicional, el efecto ingreso se basa en el Teorema de Stolper-Samuelson, que establece que, suponiendo a la oferta de factores como fija y a los salarios flexibles, el comercio internacional debería conducir a un incremento en las remuneraciones del factor de producción relativamente abundante con respecto al factor escaso. Las ventajas competitivas de un país se basan en el uso intensivo del factor abundante en los bienes producidos por dicho país (Teorema de Heckscher-Ohlin), por lo que la liberalización comercial incrementará la demanda de dicho bien y su precio relativo, así como las remuneraciones al factor de producción abundante (teorema de Stolper-Samuelson).

En gran parte de América Latina, y particularmente en Paraguay, el factor abundante es la mano de obra no calificada, debido a lo cual habría que esperar efectos positivos sobre las remu-

neraciones en este sector y, por esa vía, sobre la reducción de la pobreza y la desigualdad.

Autores como Winters et al. (2002), Bannister y thugge (2001) y Reimer (2002) sintetizan los mecanismos que relacionan el comercio con la pobreza a partir de la evidencia empírica hallada en los estudios focalizados principalmente en Asia y Africa, y en menor medida en América Latina. Ellos incluyen los siguientes vínculos.

Cambios en los precios y la disponibilidad de bienes y servicios: un incremento del precio de los bienes producidos por los hogares, especialmente por los minifundios rurales, incrementa el ingreso real de los sectores campesinos. Cambios en los precios de insumos importados utilizados en la producción disminuyen la competitividad interna y esto puede generar reemplazo de bienes nacionales por bienes importados afectando al nivel de empleo e ingreso de los/as trabajadores/as de ese sector. Por otro lado, la disminución de los precios de productos importados puede incrementar las opciones para los/as consumidores/as y el consumo. La mayor competitividad de importaciones de insumos impulsa nuevas oportunidades de producción, pero paralelamente pueden cerrarse los mercados que abastecían la demanda interna debido a la sustitución de productos locales por los importados. Las privatizaciones disminuyen los puestos de trabajo, pero las maquilas pueden crearlos. La disminución del sector público y la transferencia de responsabilidades hacia el sector privado pueden generar mercados ausentes en algunas regiones o grupos económicos. Por ejemplo, la salida de la banca pública y su reemplazo por la privada puede dejar sin acceso al crédito y a la asistencia técnica a sectores económicos que no son rentables.

Cambios en el ingreso y el empleo: el modelo de producción con el que los países se insertan en el comercio internacional determina el impacto sobre los/as pobres. Las personas pobres generalmente ofrecen mano de obra no calificada. Cuando la apertura externa aumenta la demanda de productos intensivos en trabajo, las personas pobres resultan beneficiadas. La mayor competitividad empresarial tiene como resultado una mayor inversión del sector privado y la creación de nuevos empleos.

Participación del sector público, tanto por el lado del gasto público como de los impuestos: el gasto público es esencial para los/as pobres, ya que permite dotar a los mismos de capital humano (salud y educación) generando las capacidades necesarias para enfrentar los desafíos de la competitividad derivada de la globalización; igualmente, el gasto en infraestructura vial les permite incorporarse en condiciones más ventajosas a los mercados y, por su parte, el gasto en infraestructura sanitaria hace posible disminuir el tiempo dedicado a la obtención y tratamiento de agua, aumentando el dedicado al empleo remunerado. Sin embargo, generalmente el proceso de integración tiene como resultado una restricción del gasto público por la caída de los aranceles e impuestos. Por otro lado, aquellas regulaciones que fortalecen la competencia permiten la transmisión de los beneficios en los precios y costos hasta las pequeñas unidades de producción, con la mínima intervención de oligopolios, monopolios o monopsonios.

Clima de inversión: el clima de inversión fue definido por el Banco Mundial como las políticas públicas y conductas de los actores relevantes que influyen en las oportunidades e incentivos para invertir. El clima de inversión se relaciona, en parte, con el punto anterior, ya que el gasto social puede ser particularmente importante para generar la igualdad de oportunidades en el acceso a salud y educación de calidad, condiciones necesarias para la inversión.

Vulnerabilidad a los shocks: la apertura externa expone a nuevos riesgos que se suman a los ya existentes (inclemencias del tiempo, desastres naturales), frente a los cuales los/as pobres están particularmente indefensos. La inestabilidad monetaria que deriva en inflación disminuye los ingresos reales, afectando de manera especial a los/as pobres quienes generalmente cuentan con un solo mecanismo de ingresos, el laboral, por lo que no pueden amortiguar los efectos del alza de precios y mantener su nivel de consumo.

Para analizar los efectos de la liberalización en la pobreza, no sólo es necesario prestar atención a los cambios externos o macroeconómicos. El comportamiento microeconómico de los agentes define la intensidad que tomarán estos efectos. La escuela neoclásica supone agentes

racionales que toman sus decisiones basados en un comportamiento y buscan maximizar su utilidad a partir de sus preferencias y restricción presupuestaria como consumidores y sus beneficios como productores. Las familias actúan como agentes racionales y maximizadores de los recursos de los miembros. Otros enfoques, por el contrario, asumen a las familias como instituciones no capitalistas cuyo objetivo no se encuentra en la acumulación ni mucho menos en la maximización de beneficios, sino que más bien procuran su reproducción a través de un balance entre sus necesidades, definidas socialmente, y su capacidad para obtener los satisfactores. En este contexto, las relaciones laborales que se establecen no dependen tanto de la productividad marginal del salario, sino del logro del equilibrio interno. Es así que los precios no constituyen necesariamente la única guía de la conducta económica.

Por otro lado, los/as pobres no cuentan con recursos para aprovechar las oportunidades que pueda generar la liberalización económica: capital financiero, capital humano, tierra, conocimientos e información y, en el caso específico de las mujeres, la necesidad de combinar trabajo remunerado con familiar disminuye sus opciones en mayor grado aún.

El principal recurso con que cuentan los/as pobres es su fuerza de trabajo, mayoritariamente no calificada. Por lo tanto, los cambios registrados en los mercados (cierre/apertura), en la tecnología, en los precios y cantidades demandadas de bienes intensivos en mano de obra los afectarán de manera particular. Sin embargo, el mercado laboral no presenta las mismas características que los mercados de bienes, con precios flexibles. El mercado laboral formal generalmente cuenta con normas que regulan el salario, imponiendo un salario mínimo. Esto significa que en países con este contexto jurídico e institucional la disminución de las cotizaciones internacionales puede generar pérdidas de empleo, ante la imposibilidad de bajar los salarios en las ramas afectadas, en especial si estas son de productos exportables, incrementando el desempleo o el subempleo, mientras que en los mercados menos regulados la tendencia será la de una disminución de los salarios.

Los efectos sobre el mercado de trabajo y los salarios dependerán de los factores institucionales y jurídicos, de la estructura productiva y del comercio exterior, de la calidad y movilidad de la Población Económicamente Activa (PEA) y del grado de sindicalización de los/as trabajadores/as, entre otros factores.

Los estudios realizados al respecto son relativamente nuevos y presentan una importante diversidad temática, metodológica y territorial. En uno de los últimos trabajos llevados a cabo para América Latina, Gasparini et al. (2005) buscaron encontrar la asociación existente entre el comercio internacional y el empleo a través del uso de encuestas de hogares. Estos autores encontraron una relación positiva entre el incremento del volumen y precio de las importaciones y el empleo y las remuneraciones en el sector rural, aun en los/as trabajadores/as del quintil más bajo. Dicho resultado es congruente con el modelo de las ventajas competitivas, que señala que el comercio internacional, al expandir el uso del factor de producción que se encuentra en exceso por ser relativamente más barato, beneficia a quienes son oferentes de dicho factor. En América Latina, gran parte de la producción agropecuaria utiliza intensivamente trabajo no calificado.

Una serie de estudios publicados unos años atrás (Ganuza et al., 2001) mostró la diversidad de los resultados empíricos en América Latina cuando lo que se busca es el efecto de la liberalización en la pobreza. Los estudios por países revelaron la existencia de resultados diferenciados, aunque en una mayoría de estos los niveles de pobreza disminuyeron en el período caracterizado por la apertura económica. Con respecto a la desigualdad, los resultados son menos claros: en algunos países disminuyó, mientras que en otros fue en aumento.

El estudio realizado para Paraguay muestra una década perdida en términos económicos, coincidentemente con la apertura económica; sin embargo, no es posible responsabilizar únicamente a este proceso del magro desempeño económico y social. Cabe señalar que el comportamiento de la pobreza en Paraguay no responde a los patrones de los demás países latinoamericanos, en los que tendió a una disminución.

Estos trabajos muestran la necesidad de analizar las condiciones particulares de inicio, ya

que políticas económicas similares tuvieron impactos diferenciados. La ubicación geográfica (con o sin costa sobre el mar), la mayor vulnerabilidad a los desastres naturales, la debilidad institucional, la existencia de conflictos internos (como guerras civiles o luchas étnicas) definen obstáculos para que los países se integren en condiciones adecuadas.

No obstante, el fracaso de la liberalización económica en la reducción de la pobreza y la desigualdad no debe atribuirse exclusivamente a dichas condiciones internas. Los países subdesarrollados implementaron políticas económicas de integración y apertura, pero se encontraron en el camino con medidas proteccionistas por parte de los países desarrollados o industrializados, especialmente en los mercados intensivos en recursos naturales y mano de obra, donde existen ventajas competitivas para los países subdesarrollados. A la disminución de sus aranceles, los países subdesarrollados le han agregado devaluaciones del tipo de cambio, eliminación de tipos de cambio múltiples y eliminación de los impuestos a las exportaciones. En tanto, en los países desarrollados los subsidios de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) a la agricultura superan los 300 billones de dólares anuales, afectando la competitividad de los hogares productores en los países subdesarrollados. Los subsidios al azúcar en la Unión Europea y al algodón en Estados Unidos hacen que los países subdesarrollados productores de estos rubros agrícolas, entre ellos Paraguay, aun cuando tienen ventajas comparativas, no puedan competir con los precios de los países desarrollados. El subsidio al azúcar, equivalente a unos 1.000 millones de dólares, genera un excedente de producción que luego inunda los mercados internacionales bajando los precios mundiales en un tercio. De la misma manera, los agricultores algodoneros estadounidenses tenían previsto recibir unos 4.700 millones de dólares en 2005, con lo cual el precio internacional de la fibra caería en promedio entre un 9 y un 13%. En los últimos años, EE.UU. aumentó el apoyo a la agricultura en unos 7 mil millones de dólares al año, cifra superior al PIB de Paraguay en 2003, cercano a los 6 mil millones de dólares.

Los precios internacionales de los productos básicos exportados han caído de manera sistemática en los últimos años. Para el PNUD (*Informe 2005*: 133), entre 1997 y 2001, el índice combinado de precios de todos los productos básicos exportados por los países del África Subsahariana disminuyó el 53% en términos reales, lo que implica que estos países deberían duplicar el volumen exportado para mantener constantes sus ingresos. igualmente, los precios de los productos industriales exportados por los países subdesarrollados se han reducido en alrededor del 10%, especialmente aquellos intensivos en mano de obra.

Otras barreras, como las que generan las cuotas de importación y los aranceles impiden la expansión de la producción de bienes competitivos en los países subdesarrollados. Los aranceles a los productos de escaso valor agregado son mucho menores que los de los bienes manufacturados, induciendo a estos países a ofrecer bienes de escaso nivel de industrialización y sumamente vulnerables al clima y a los precios y demanda internacionales.

Por otro lado, no sólo las barreras comerciales constituyen un obstáculo. La apertura al capital externo ha llevado a otro tipo de vulnerabilidad: la financiera, que no ha sido acompañada por un marco jurídico e institucional adecuado. Las crisis financieras afectan particularmente los fondos de jubilaciones y pensiones, y por lo tanto a jubilados/as y pensionados/as y a los grupos sociales medios, por lo que, si el ingreso de estas personas está muy cerca de la línea de pobreza, un shock externo puede forzarlos a engrosar el contingente de pobres.

Siguiendo con esta línea de investigación, tres estudios realizados para la Argentina analizan el impacto de la liberalización en la desigualdad de los ingresos laborales, teniendo en cuenta que la década del noventa fue determinante en ese país para el incremento de las brechas entre trabajadores/as calificados y no calificados. En efecto, Ciercowiez (2003), utilizando un modelo de equilibrio general, encuentra que la liberalización sólo explica una parte -alrededor del 3%- de la desigualdad salarial. Este resultado es bajo cuando se lo compara con estimaciones realizadas para los países desarrollados, especialmente para los de la OCDE.

Por su parte, Acosta (2001) y Bebczuk y Gasparini (2001) estudian la desigualdad salarial a través del impacto de la liberalización en el cambio tecnológico. Sus hallazgos confirman la idea

de que las nuevas tecnologías tienen un peso importante en la explicación de la desigualdad por grupos educativos, favoreciendo a los/as trabajadores/as calificados. Bebzuk y Gasparini incorporan al análisis aspectos relacionados con la pérdida del poder sindical asociada a la desregulación laboral, la desindustrialización, el desempleo y subempleo, así como las alianzas de los grupos empresariales con el gobierno, que impidieron el incremento de los salarios nominales. Para estos autores, resulta altamente probable que la integración de la Argentina a la economía global haya jugado un rol importante en el incremento de la desigualdad.

Los efectos positivos de la liberalización en las mujeres pueden darse por diferentes vías.

La apertura de nuevas oportunidades laborales, que incluya la creación de lugares de trabajo que les permitan a las mujeres combinar sus dos roles. Si bien esta situación no implica una mayor flexibilización de los roles entre hombres y mujeres disminuyendo sus restricciones, el acceso a un empleo remunerado tiene efectos positivos en el hogar, ya que incrementa la capacidad de negociación intrafamiliar y la autonomía de las mujeres.

El incremento en la calidad de los puestos de trabajo, en la medida en que la liberalización contribuya a incorporar innovación tecnológica que genere mayor valor agregado y que premie las credenciales educativas. El aumento de la productividad puede generar como contrapartida aumentos en los niveles de remuneración y, en la medida en que se eliminen las distorsiones del mercado entre las que se encuentran los sesgos de género, las brechas de ingreso entre hombres y mujeres deberían disminuir. Durante la última década, estas brechas se redujeron. Una parte de este fenómeno podría ser atribuida a la liberalización.

Por otro lado, la apertura comercial debería disminuir los precios de ciertos productos, ya que las economías tenderían a importar bienes más baratos y exportar aquellos en los que tienen ventajas comparativas. La disminución de los precios favorecería a las mujeres si los bienes más baratos son productos alimenticios y otros utilizados en el hogar.

Finalmente, también los servicios financieros se ampliarían y disminuirían sus costos, lo que facilitaría el acceso de las mujeres a información y a los flujos crediticios, factores que obstaculizan mejores condiciones económicas para ellas.

La apertura de los mercados internos generaría efectos similares a los de la apertura externa, ya que también disminuirían las tarifas o aumentarían la cobertura y la calidad de los servicios. La falta de agua corriente, gas, energía eléctrica o servicios de recolección de basura impacta de manera particular en las mujeres.

La mayor competencia en los servicios debería aumentar la calidad y disminuir los costos. Las mujeres son importantes usuarias de los servicios de agua potable, salud y educación, ya sea directamente o a través de sus hijos.

Por otro lado, la liberalización puede tener efectos negativos sobre las mujeres si ocurre lo siguiente:

La necesidad de incrementar la productividad y por esa vía la competitividad implica la incorporación de mecanismos de flexibilización laboral que se traduzcan en empleos precarios (inestabilidad de ingresos y del empleo, sin cobertura de seguridad social) para las mujeres, quienes por la necesidad de compatibilizar dos jornadas laborales (remunerada y familiar) son más proclives a aceptar este tipo de empleos. El empleo a destajo, a domicilio, a tiempo parcial y la subcontratación son las modalidades que adquieren relevancia cuando el objetivo es disminuir costos laborales. Estas estrategias no sólo impactan en la calidad del empleo, sino también en la capacidad negociadora de los/as trabajadores/as. Estas modalidades son, por otro lado, funcionales a las características de la oferta de trabajo femenina; por ello, generalmente existe una representación mayor de mujeres en estas ocupaciones, lo que significa que la menor capacidad de negociación y organización la afecta de manera particular

Las oportunidades laborales para las mujeres, aunque precarias, no son acompañadas tampoco por un incremento de la productividad en las tareas no remuneradas; el efecto sobre la salud

física y mental será negativo, en la medida en que las responsabilidades familiares no se redistribuyan hacia los hombres.



La competencia elimina del mercado a las micro y pequeñas empresas, principales empleadoras de mujeres.

La reducción de aranceles derivada de la apertura económica se traduce en recortes en el gasto público, lo que implica la transferencia de parte de las funciones del sector público hacia las familias y la comunidad: el cuidado de las mujeres puérperas, de los/as niños/as recién nacidos, de los/as enfermos/as crónicos o en recuperación, la construcción de infraestructura escolar, entre otros. El mismo efecto tendrá una redistribución de recursos presupuestarios desde el gasto social hacia el financiamiento de la promoción comercial (subsidios a las exportaciones, creación de instituciones de fomento al comercio exterior, ampliación de los recursos destinados al área diplomática/negociadora, entre otros).

La cobertura de servicios es afectada por el criterio de eficiencia, con lo que las zonas que no son rentables quedan fuera de la prestación. Asumiendo que las mujeres son las principales responsables de las labores domésticas no remuneradas y familiares, esto supondría una mayor carga de trabajo para ellas.

Los regímenes de propiedad intelectual implican aumento en el costo de los medicamentos, lo que afecta a la economía doméstica y la salud de los miembros del hogar. Dado que las mujeres también asumen la responsabilidad de optimizar y distribuir los recursos familiares y tienen una mayor propensión a destinar sus ingresos propios a la satisfacción de necesidades familiares, un incremento en los precios de los medicamentos disminuiría los recursos destinados a ellas, a su consumo, su inversión en capital humano y su recreación, entre otras cuestiones.

Las mujeres no tienen acceso a los recursos productivos para sumarse a las ventajas de la liberalización. La propiedad de la tierra ha sido tradicionalmente asignada a los hombres. El acceso al capital también está limitado por diversos factores, originados tanto en la demanda como en la oferta de créditos. Las mujeres, al tener que dedicar una parte importante de su tiempo cotidiano a las responsabilidades familiares y sumarle a ello el trabajo remunerado, se encuentran más limitadas que los hombres para ingresar al flujo de información financiera: tasas de interés, condiciones

de los créditos, instituciones prestadoras, etc. Por otro lado, su menor dotación de bienes y su modalidad de trabajo (sin relación de dependencia) reducen sus posibilidades de ofrecer las garantías requeridas.

Las brechas educativas entre hombres y mujeres, tanto en nivel de cobertura como en carreras, persisten en la actualidad, aunque se han visto avances importantes al respecto. El menor nivel educativo y el tipo de educación recibida determinan la capacidad de las personas de apropiarse de su propio recurso humano, obteniendo mayores ingresos y empleos de mayor calidad. El rezago educativo de las mujeres frente a los hombres se refleja en los todavía altos niveles de analfabetismo de las mujeres adultas mayores y los menores niveles educativos en las mujeres de mediana edad. Las menores credenciales educativas impactan en su competitividad en el mercado laboral, haciéndolas más vulnerables al despido cuando las empresas o instituciones incorporan tecnología a la que ellas no pueden adaptarse rápidamente y a bajo costo.

El impacto de la liberalización debe analizarse no sólo a la luz de sus efectos sobre las variables macroeconómicas como el crecimiento económico y el ingreso, sino también sobre la desigualdad, la pobreza y la sostenibilidad ambiental. A nivel micro, deben observarse los cambios en las dotaciones de recursos como tierra, capital humano e información, en la capacidad de decisión y en el uso del tiempo. A nivel meso, deben considerarse las normas, instituciones y reglas que se generan en este proceso y que determinan mecanismos de discriminación tanto entre personas como entre países.

La Condición Jurídica Laboral de la Mujer en México

Garduño Cervantes, Juana Hortensia¹

En lo que hoy conocemos como territorio de los Estados Unidos Mexicanos encontramos entre los pueblos aborígenes que lo pueblo Maya -asentado en las tierras de Yucatán y Centro América al pueblo Azteca -asentado en el Valle de México-, en los que la mujer trabajaba como costurera, cocinera, en la agricultura y en la medicina.

En la época de la Colonia se consideró a la mujer como menor de edad que necesitaba protección. Dentro de la vida familiar, siendo niña o mujer soltera, quedaba bajo la autoridad y tutela del padre- si el padre moría, quedaba bajo la tutela de la madre o parientes o de las personas designadas por el juez hasta los 12 años, sin embargo, los bienes le eran administrados hasta los 25 años, tiempo en que adquiriría la mayoría de edad.



La mujer no podía, en su mayoría de edad, desempeñar puesto público alguno ni ejercer funciones judiciales, excepto en caso autorizado especialmente por la Corona, tales como encomiendas y cacicazgos. Se consideraba a la mujer tan poco responsable que no podía ser testigo en testamento, fiadora, ni tampoco podía ser encarcelada por deudas.

En los terrenos de la cultura, le eran prácticamente vedados aquéllos que fueran más allá de la enseñanza elemental; no había para ellas colegios de estudios superiores, ni la posibilidad de ingresar a la Universidad. Así, tenemos el ejemplo de Sor Juana Inés de la Cruz quien, siendo una adolescente ansiosa de saber, tuvo que vestirse de hombre para entrar a la Universidad hasta que, convencida de la imposibilidad de su proyecto, aceptó el único camino no vedado para ella, el de autodidacta, en la biblioteca de su abuelo primo (s/c) y en la celda monacal después.

La mujer podía elegir el estado de vida que deseara únicamente entre matrimonio y monasterio; en caso de viudez, ser tutora de sus hijos y nietos, pero sólo con la promesa hecha al juez de no casarse durante a minoría de edad de ellos.

Como puede verse, a lo largo de la historia, la mujer inicialmente se encargaba de las actividades del hogar y auxiliaba a su marido en su trabajo, pero sin tener reconocido derecho.

Regulación legal del trabajo de la mujer

1 Galeana, Patricia. La condición de la mujer mexicana. II seminario nacional de la Federación Mexicana de Universidades: Memoria. Tomo II. UNAM, s/f. Págs. 57-66

Nuestra carta magna, al igual, que las constituciones democráticas de otros países, establecen las bases de la vida política de la Nación: derecho, deberes y libertades individuales y colectivos; nuestra Constitución de 1917, en la que se advierte con claridad que el legislador Constitucional ha tenido en mente a la mujer, permitirá a las generaciones femeninas que nos vienen sucediendo ocupar más digna y responsablemente el sitio que debe corresponder a cada uno de los miembros de la pareja humana en el devenir material y cultural de la humanidad. Sin entre las naciones como entre los individuos el respeto el derecho ajeno es la paz, según el pensamiento trascendental de Benemérito Juárez, cabe afirmar que entre hombres y mujeres ese mismo respeto también es la paz y que proviene de actitudes de comprensiva solidaridad y apoyo mutuo.

En la actualidad, no obstante que en la Constitución en sus artículos 1°, 4°, 5° y 123° así como en la Ley Federal del Trabajo en sus artículos 3°, 4°, 86 y 164 nos hablan sobre cómo ha de llevarse a cabo en los casos de la vida práctica de la mujer trabajadora el principio de igualdad, nos encontramos que la mujer, como antaño, ha venido y viene desempeñando los papeles que le han sido confiados desde tiempo inmemorial de madre, esposa, ama de casa; es por ello que no resulta extraño que desempeñe trabajos de cocinera, recamarera, secretaria, recepcionista, dependiente de comercios, empleada doméstica, maestra, afanadora, enfermera, etc., en virtud de que en el campo laboral remunerado al sector femenino se le ha tomado solamente como un auxilio del hombre, quien desempeña cargos directivos o ejerce profesiones tradicionalmente reservadas a éste, a pesar de que los movimientos feministas han luchado por la reivindicación de oportunidad y de condición jurídica que, en una forma paulatina, se ha venido aplicando al principio de igualdad de salario entre otros.

Como hemos visto, la mujer tiene los mismos derechos y obligaciones que el hombre ante la Ley, y el hecho de que la Ley le conceda a la mujer modalidades y prerrogativas especiales, es con la única finalidad de que la mujer cumpla con la hermosa función de la conservación de la especie. Esas consideraciones especiales no deben ser limitantes para la mujer en su relación de trabajadora con el patrón: ambos deben ser conscientes de que es necesario que exista ese tipo de protección especial para la mujer para que así pueda cumplir con el deber que le corresponde como nueva dadora de vida, y por eso es explicable que tenga una protección muy especial, como son los descansos pre y post-partum, percibiendo su salario íntegro, así como que se le compute ese tiempo para su antigüedad, que no desarrolle trabajos forzados durante el embarazo que pongan en peligro su vida y la del producto. Pero en ningún momento de esta etapa debe limitarse a la mujer para el desarrollo de un buen trabajo ya que esta es pasajera y, en la actualidad, con la planificación familiar, las madres están optando por tener de dos a tres hijos, lo cual permite que así la mujer puede tener una oportunidad para un mejor desarrollo en todos los aspectos, tanto económico y social como político, y así le pueda dar una mejor atención al niño.

Para que se pueda promover la igualdad entre hombres y mujeres en el mercado del empleo, lo cual traerá consigo una mejor remuneración y un mejor trato, el gobierno debe establecer una política que contenga los siguientes principios:

Debe darse prioridad a los esfuerzos encaminados a lograr la igualdad entre grupos y entre individuos en la sociedad. La posición del individuo en la sociedad está determinada tanto por las condiciones económicas y sociales como por el sexo. Por consiguiente, la obtención de la igualdad entre hombres y mujeres es parte integrante de la lucha general por realizar la igualdad en la sociedad. En la campaña por la igualdad entre hombres y mujeres debe darse preferencia a medidas que refuercen la condición de las mujeres que estén en peor situación en lo que respecta a instrucción, formación, empleo e ingresos, y que carecen al mismo tiempo de toda influencia en la sociedad. Ese principio debe tomarse debidamente en consideración en la política y planificación del desarrollo.

Las mujeres, deben tener el mismo derecho al empleo que los hombres, independientemente de su situación matrimonial. La razón de este principio es que una posición de fuerza en el mercado del empleo incrementa considerablemente las oportunidades que se ofrecen a la mujer de tener una participación activa en la colectividad y en la vida pública. Le da también independencia

económica y seguridad social y resulta además benéfico para su familia. Por otra parte, le ofrece mayores posibilidades de influir en la sociedad mediante su participación en actividades sindicales. La experiencia así adquirida acrecentará su interés por tomar parte activa en organizaciones políticas y de otra índole.

Las mujeres y los hombres deben participar en igualdad de condiciones en la vida de trabajo, lo que no es posible hoy en día. Se trata, pues, de adaptar más estrechamente las condiciones de trabajo a las responsabilidades de los trabajadores, quienes deberían tener la posibilidad y el derecho de asumir, paralelamente a sus actividades profesionales, las obligaciones que les incumben en su calidad de padres. Pero esta meta no puede alcanzarse mientras las mujeres, y raras veces los hombres, tengan que encargarse de la mayor parte de las tareas de los hombres, tengan que encargarse de la mayor parte de las tareas domésticas y educativas y renunciar a toda vida activa en el periodo de crecimiento de los hijos, mientras grandes grupos de mujeres sigan trabajando a tiempo parcial y mientras el mercado del empleo continúe dividido en profesiones masculinas y femeninas. Es decir, el papel tradicional de la mujer solamente puede evolucionar si el hombre cambia al mismo tiempo. En una sociedad realmente apegada a los principios de solidaridad y de igualdad, los hombres y las mujeres deberán desempeñar un nuevo papel con las mismas oportunidades y las mismas responsabilidades.

A las mujeres, reforma deberá sobre todo garantizarles más amplia posibilidad de prepararse y así obtener mejores trabajos y participación en la vida política; para los hombres, deberá entrañar mayores responsabilidades y mayor satisfacción en el hogar y frente a sus hijos. Para lograr esto, también debe tomarse en cuenta que ya existe una igualdad de derecho en materia de educación y formación y una igualdad de participación en actividades políticas y sindicales; que lo único que hace falta es que la mujer se decida a prepararse cada vez mejor y que el hombre sea realmente un compañero compartiendo con ella las responsabilidades y obligaciones que le corresponden. Pero en ningún momento debe la mujer dejar a un lado la importante labor que tiene en el hogar ni dejar de inculcar a sus hijos unos buenos principios morales para el desarrollo de su vida, porque de nada serviría que la mujer alcanzara totalmente su igualdad ante el hombre a cambio de dejar a función que le corresponde como madre.

Puede concluirse, en este aspecto, que, si la mujer cada día se prepara tendrá un mayor rendimiento en su trabajo, una mejor organización en su hogar, mejores hijos y que así podrá participar más activamente en la sociedad y sentirse mejor. Así mismo, se creará un número considerable de nuevos empleos para la mujer y se podrá contrarrestar la división tradicional entre ocupaciones masculinas y femeninas.

La mejor ayuda que la sociedad puede prestar a las mujeres que deseen encontrar empleo remunerado es la formación para el mercado del empleo. Que esta formación se ponga a disposición de todas las personas que estén desempleadas o amenazadas de estaño y que no puedan obtener un empleo permanente y, principalmente, que se les prepare para aquellas actividades con gran escasez de mano de obra.

Ahora se está empezando a comprender que la igualdad de remuneración no basta para lograr la justicia implícita de la reivindicación original, por lo que naturalmente ha surgido una nueva: igualdad de oportunidades de empleo, de formación y de promoción. Esta igualdad de oportunidades es necesaria pues con frecuencia las convenciones sociales limitan la elección de las mujeres cuando se trata de formación o empleo, ya sea directamente reservando algunos puestos a los hombres. Así nos encontramos que muchos patrones limitan a la mujer, pues el primer requisito que piden es que sea soltera y sin compromisos; en consecuencia, resulta que por la necesidad que tiene la mujer de trabajo, es fácil mantenerla en empleos mal remunerados, eludiéndose en la práctica la aplicación de los principios de libertad de trabajo e igualdad de remuneración por trabajo de igual valor, lo cual no sucede con el sexo opuesto ya que para los hombres no es obstáculo el ser casados o tener algún compromiso; en tal situación los patrones no debe negar la oportunidad a la mujer de trabajar por este sólo hecho, por lo que debe cambiar la mentalidad de los mismos.

Independientemente de que en la Ley se establezca la igualdad de remuneración por trabajo

igual e igualdad de oportunidades, existen diversas razones por las cuales no se lleva a cabo dicha igualdad y que son las siguientes:

Primera: La disposición de sistemas de formación o de oportunidades ilimitadas de empleo no implica forzosamente que la mujer existe toda una gama de arraigados prejuicios sobre el lugar que les corresponde y sobre sus propias posibilidades, los que son compartidos por sus empleadores, predominantemente hombres y que, a menos que se cambien, las mantendrán relegadas. Esas convicciones se basan en generalizaciones a menudo repetidas sobre las limitaciones de la mujer, y a los empleadores les cuesta renunciar a ellas, se les pruebe lo contrario.

Segunda: De la insuficiencia de tal reivindicación es que, aun hoy, en la mayoría de los casos, el ingreso en las fuerzas de trabajo significa para la mujer que ha de desempeñar dos tareas: su antiguo empleo, como cocinera, nodriza, camarera, encargada de las compras y limpieza, y el nuevo. Los quehaceres domésticos requieren tiempo y esfuerzo, pero rara vez se consideran productivos. Al aumentar la tasa de participación de la mujer en las fuerzas de trabajo, la sociedad se encontrará en la delicada posición de depender de su trabajo en dos lugares al mismo tiempo; en el hogar y en la fuerza de trabajo reenumerada.

Tercera: El actual sistema de promoción se basa en el supuesto de una cantidad ininterrumpida de servicios, desde el reclutamiento hasta la jubilación. La mayor parte de las mujeres no cumplen con ese requisito; el motivo del incumplimiento más frecuente es la crianza de los niños. Lo más probable es que las mujeres abandonen el trabajo para dar a luz, lo que implica casi inevitablemente su alejamiento por cierto tiempo para ocuparse del niño. Precisamente cuando están en la edad de ser tomadas en cuenta por sus superiores, llega el momento de seleccionar a las más jóvenes para reemplazarlas. Aun cuando más tarde deseen reintegrarse a la vida activa, muchas veces deberán renunciar por falta de oportunidad de empleo permanente a tiempo parcia, ausencia de guarderías y escasa flexibilidad en las condiciones de trabajo.

Son indispensables los elementos antes señalados, pero, para lograr un cambio, el factor fundamental se va a presentar en la juventud: serán las nociones que se inculquen a los niños en la escuela, sobre sus posibilidades y limitaciones en el futuro, las que más tarde influirán en el ámbito de sus ambiciones y en el tipo de empleo escogido. En consecuencia, debería reconocerse la necesidad de darles orientación profesional amplia como parte de un sistema de enseñanza que no haga diferencias entre niños y niñas. Para lograr una igualdad tenemos que seguir una política que realmente desee forjar los medios necesarios para eliminar la discriminación en el empleo e instaurar la igualdad de oportunidades y de trato a favor de las trabajadoras.

El maestro Trueba Urbina nos dice: "La justa paridad de sexos en cuanto a derecho y obligaciones entre hombres y mujeres, no impide que el legislador establezca protección especial para las mujeres cuyo propósito no es discriminatorio, sino biológico y social en función de la conservación del hogar".

La mujer ha venido luchando junto con el hombre en el campo del trabajo y así vemos, por señalar un caso, que participó activamente en el Distrito Federal en la huelga del 31 de julio de 1916, la que llevó a varios obreros, entre ellos a Ángela Inclán y a María Esther Torres, a Consejo de Guerra en aplicación del decreto de Venustiano Carranza que sancionaba con la pena de muerte a las huelguistas. En la actúa' dad, la mujer desempeña, con absoluta capacidad, los más diversos trabajos, y en esas condiciones es de justicia la paridad de los sexos en cuanto a derechos y obligaciones en el derecho de trabajo y se justifican las medidas tutelares de nuestra legislación en cuanto a la mujer solamente en lo que tiende a la protección de la maternidad, pero no como situación discriminatoria como pretenden hacerlo los patrones al valerse de este estado de la mujer para negarles el trabajo, aburrirlas en el mismo pegándoles poco salario, acosándolas hasta el grado de obligarlas a renunciar, y si no lo logran las despiden injustificadamente; en algunas ocasiones las indemnizan con sus tres meses de salario, con la única finalidad de no dar cumplimiento a las modalidades que establece el artículo 165 de la Ley Federal del Trabajo, como son los descansos de 6 semanas anteriores y 6 semanas posteriores al parto, los descansos por lactancia, así como con el pago de los mismos, lo que sucede cuando el patrón no tiene asegurada a su trabajadora.

Seguridad social de las mujeres

Desde el punto de vista de la seguridad social las nuevas políticas a seguir sobre el trabajo de mujeres son las siguientes:

La seguridad social en México tiene su origen en lo dispuesto en la fracción XXIX del apartado "A" del Artículo 123 Constitucional. Nació para el trabajador, no siendo un servicio público, sino social. "En razón de la integración de la persona obrera en el todo social" su finalidad, determinada por el espíritu del precepto Constitucional del que toma nacimiento, es extender sus beneficios a todos los trabajadores asalariados o no asalariados, a todos los prestadores de servicios, para que algún día la seguridad social se haga extensiva a todos los económicamente débiles.

Entre nosotros el Seguro Social es obligatorio para todas las personas vinculadas por un contrato o relación de trabajo de acuerdo a lo que establece el artículo 19 de la Ley del Seguro Social.

"La seguridad social tiene por finalidad garantizar el derecho humano a la salud, a la asistencia médica, a la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo". El Seguro Social es el instrumento básico de la Seguridad Social. (Arts. 2° y 4° de la Ley del Seguro Social).

El Seguro Social comprende: I.- el régimen obligatorio y el régimen voluntario. Según el artículo 11 de la Ley del Seguro Social, el régimen obligatorio comprende los seguros de:

Riesgo de trabajo.

Enfermedades y maternidad.

Invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte.

Guardería para hijos de aseguradas.

Sí bien es cierto que toda la seguridad social referida a la mujer es importante, en este trabajo nos interesan como materia de estudio dos aspectos: El primero de ellos relativo al derecho de guarderías y el segundo, a los servicios que propiamente proporcionan a las guarderías.

Del primer aspecto planteado nos encontramos que los artículos 11 fracción IV, 15, 185, 186, 188 y 189 se refieren a que las trabajadoras tendrán derecho a que sus hijos gocen de determinadas prestaciones respecto al derecho de guarderías, por lo que resulta que los trabajadores no gozan del mismo derecho según estas disposiciones; afortunadamente el Consejo Técnico del Instituto Mexicano del Seguro Social, en su acuerdo interno Número 5704/81 aprobó el reglamento de los servicios de guarderías para hijos de asegurados y el instructivo para la protección de esta clase de servicios estos ordenamientos regulan la forma y términos conforme a los cuales se va a prestar la atención a guarderías a los hijos aseguradas y se extiende el beneficio a los hijos de trabajadores asegurados, viudos o divorciados, a quienes judicialmente se les confiere la guarda o cuidado de sus hijos; así mismo, por lo que se refiere a la prestación de canastilla al nacer el hijo de acuerdo a lo que establece el artículo 102 de la Ley del Seguro Social, este beneficio debería ser ampliado a todas las mujeres que son atendidas de parto en la institución, sin importar que sean o no trabajadoras. El justificante real de estas prestaciones lo encontramos en el hecho de que los trabajadores, en la actualidad, perciben salarios que no les son suficientes para satisfacer sus necesidades fundamentales y ya que la seguridad social es una protección integral al individuo, viene todo esto a mitigar parcialmente las carencias de la clase trabajadora. Lo ideal sería que con el salario pudiera solventar todas sus necesidades y que prestaciones como estas no quedaran a cargo de una institución como el Instituto Mexicano del Seguro Social.

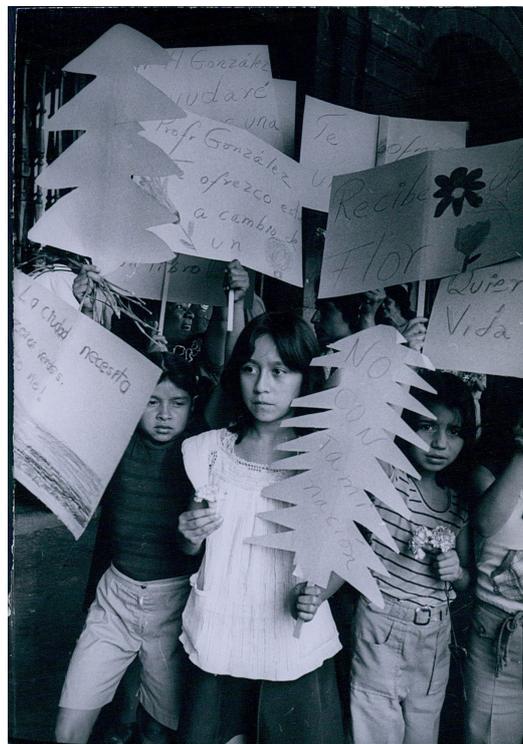
Consecuentemente considero que el acuerdo interno del Consejo Técnico del instituto mencionado, en un momento dado puede sufrir modificaciones al arbitrio de los funcionarios de esa institución, por lo que debe elevarse como contenido de un artículo de la propia Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social a fin de garantizarse debidamente, de igual manera, en las disposiciones

mencionadas deberá modificarse a mención de trabajadoras por trabajadores, haciéndose las prevenciones casuísticas en los reglamentos respectivos.

En cuanto al segundo aspecto referente al servicio de las guarderías dependientes del Instituto Mexicano del Seguro Social, tenemos que analizar las situaciones siguientes:

Que el derecho de guarderías para los hijos de las trabajadoras de acuerdo con la Ley en artículo 188 nos dice; Las madres aseguradas tendrán derecho a los servicios de guardería durante las horas de su jornada de trabajo en la forma y términos establecidos en la Ley y en el reglamento respectivo, lo cual significa que durante la jornada de la madre del menor habrá servicio de guardería. Debemos considerar que hay diferentes tipos de jornada y que, en la realidad, las guarderías funcionan de las 07:00 a las 19:00 horas, de lunes a viernes.

Por otra parte, este derecho a guardería solamente se establece para los mayores de los 43 días de nacidos a los cuatro años, según lo establece el artículo 189 que dice: Los servicios de guardería se proporcionaran a los hijos procreados por las trabajadoras aseguradas desde la edad de 43 días que cumplan 4 años.



A mi juicio, el tiempo en que deben dar servicio las guarderías de la institución deberá estar acorde con las jornadas que establecen los artículos 60,61, y 66 de la Ley Federal del Trabajo: encontramos diferentes tipos de jornadas son permanentes durante todos los días del año. En cambio, los servicios de guarderías solamente funcionan de las 07:00 a 19:00 horas y de lunes a viernes, por lo que la madre, en los horarios restantes, queda desprotegida de esta prestación.

Por lo que considero que, si ya se tiene el marco jurídico adicionado, debe llevarse a cabo su aplicación real.

En cuanto el planteamiento, me parece que lo equitativo y lo ideal, realizar el espíritu de la Ley, es que este servicio de guardería no sólo sea para mayores de la edad de 43 días de nacidos a los cuatro años, sino que deberá extenderse a una edad en que los menores puedan ser auto-suficientes, a no depender del cuidado de una persona mayor, lo cual se determinara mediante los estudios de carácter biológico y psicológico y demás que sean necesarios ya que por otra parte vemos en muchas ocasiones que no solamente los hijos de obreros, sino hasta los hijos de los servidores públicos, aun cuando hayan contado con la atención suficiente en su edad pequeña, una buena parte de su infancia se la pasan en el descuido y, en ocasiones, hasta encerrados en su

casa con llave o estropeando las labores de sus padres acompañándolos en su trabajo, además de desarrollarse en ambientes impropios que dan origen a un sinnúmero de conflictos.

Conclusiones

En el pasado, el derecho reguló los derechos de la mujer en completa desigualdad frente a los derechos del hombre; su destino eran las labores del hogar y otras muy sencillas; no obstante, ello, podemos señalar que, inclusive, los derechos laborales del hombre no se concebían como en la actualidad y que fue hasta 1917 cuando fueron reivindicados en nuestro país.

En la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el Artículo 1° establece la igualdad de derechos para todo el individuo; por tanto, desde la existencia de esta disposición, jurídicamente ha habido igualdad del hombre y la mujer ante la Ley. No siendo suficiente esta disposición, el Artículo 4° Constitucional proclama ese principio de igualdad.

El principio de igualdad del hombre y la mujer ante la Ley aparentemente sufre un quebramiento al existir disposiciones especiales de protección para la mujer trabajadora; sin embargo, es necesario dejar establecido que esa protección fundamental va proyectada hacia el nuevo ser y consecuentemente al medio que sirva para su formación; pero que en sí la mujer por esa sola condición no tiene prerrogativas especiales debido a que ésta puede desarrollar como ser humano potencial de posibilidades a la altura del hombre.

En la realidad encontramos que la mujer es tratada en forma distinta a la del hombre y que goza de menores oportunidades laborales en virtud de la concepción tradicionalista acerca del lugar que debe tener dentro de la familia y de la sociedad misma. Por tanto, el Estado de procurar nuevas políticas tendientes a reformar las estructuras sociales y culturales actuales a fin de buscar un nuevo papel de la mujer en el trabajo y la sociedad y ser considerada realmente como un ser humano pleno de capacidades y aptitudes se realización y desenvolvimiento. Estas políticas pueden ser proyectadas desde la formación educacional elemental hasta en las directrices laborales.

Economía y Trabajo: Mujeres

Partido Acción Nacional¹

Hoy en México el 36% de la población económicamente activa lo componen las mujeres que, en los diferentes sectores, profesionales e industriales, del campo y de la ciudad, están inmersas en este mundo del trabajo complejo, grave y dramático por la situación en que se encuentra, sobre todo en condiciones de vida, en la incertidumbre de la economía subterránea, del desempleo y subempleo frustrante, de los bajos salarios y políticas de contención que día con día empobrecen al pueblo.

La mujer que trabaja en México ha ido superando todos los esquemas que históricamente le han sido impuestos, fundamentados en la discriminación y desigualdad del género, para ofrecerle su condición de dependiente y de ser inferior. Hoy ha roto las barreras de una educación excluyente, de un comportamiento machista y de un sistema que la ha tenido y utilizado como símbolo de la belleza y el sexo, desconociéndole su capacidad creadora, su inteligencia, sus virtudes y su capacidad para responder a su misión como esposa y madre en el hogar y como trabajadora en la transformación de la materia prima, para ofrecer satisfactores a la sociedad y los servicios que ella demanda pero sobre todo para entender el trabajo como medio de realización humana, en función de la realización de la propia sociedad.



La mujer trabajadora de México ha escalado las posiciones que las oportunidades le han permitido, ante una sociedad que se resiste y que prefiere seguir pensando en la mujer sumida en el hogar, sin considerar la riqueza humana que aporta al trabajo y a la sociedad, sobre todo para enriquecer la cultura del trabajo, en sus diferentes ámbitos, y por eso la tarea permanente que se tiene que librar para entender lo fundamental de incorporar a la mujer a todo el quehacer social, político, económico y cultural, no como dádiva graciosa, sino como elemento esencial de la convivencia y de la misión común en la construcción de la sociedad.

La discriminación en cuanto a oportunidades de trabajo, condiciones de vida salarios, derechos, sobre todo el de la maternidad; el regateo que se hace para considerarla mano de obra barata, y objeto y sujeto de actividades que lesionan su dignidad.

Ante este grave deterioro las principales afectadas son las mujeres, en los recortes de personal son las primeras en salir; en la contratación las últimas en entrar y cuando permanecen es porque perciben más bajos salarios.

1 Partido Acción Nacional. Promoción Política de la Mujer. Realidad de la mujer mexicana: propuestas de solución. s/f. Págs. 22-24

Por falta de preparación profesional o de capacitación laboral la mujer representa más del 50% de las ocupadas en el sector informal donde no goza de ninguna prestación, lo mismo sucede en el sector ha sido clave para el trabajo de la mujer, ya que le permite obtener recursos para la familia o quedarse al frente de pequeñas unidades de trabajo familiar.

En los sectores productivos es muy baja la tasa de participación femenina y por el trabajo reenumerado que se le frece en el mercado de trabajo cuando lo consigue, recibe un ingreso menor que el del hombre. En muchas empresas se les exigen jornadas laborales más largas de las establecidas por la Ley y muchas veces carecen de prestaciones labores. Hay que añadir las restricciones que por embarazo, maternidad y lactancia les impiden ser contratadas.

En la actual coyuntura, es necesaria la intervención de la mujer y el campo económico para que vuele por los intereses laborales de sus congéneres para terminar con las dobles jornadas de trabajo y con una falta de seguridad económica. Por otra parte, ella debe tomar conciencia de sus propias potencialidades, adaptarse a la dinámica de la sociedad para lograr más altos niveles de capacitación y ser competitiva en el mundo del trabajo.

Actualmente el trabajo de la mujer ya no es optativo, hay 3 millones de hogares en los cuales residen 10 millones de personas, los cuales tienen jefatura femenina, el padre ya ésta integrado a esas familias. Esto apuna la necesidad de que la legislación mexicana reconozca los derechos específicos de hombres y mujeres en tanto sean jefe de hogar. Además, en uno de cada tres hogares, las mujeres contribuyen en mayor proporción al ingreso monetario. En 1970 el 18% del total de las mujeres realizaban actividades económicas y en 1993 este porcentaje aumentó a 33%

Se han promovido algunas leyes que le benefician, pero sigue padeciendo la doble jornada, por la tradición cultural en la asignación de las tareas domésticas. Los recursos familiares no se distribuyen equitativamente cuando es el hombre el que los genera, la mujer generalmente distribuye con mayor equidad los recursos.

Propuestas

Promover transformaciones económicas y sociales que brinden mayores oportunidades de trabajo a las mujeres, especialmente de empleo informal.

Crear hogares para atender a los hijos de madres trabajadoras que proporcionen ingresos a las madres cuidadoras.

Formular proyectos de vivienda para mujeres que son cabeza de familia sin empleo formal.

Propiciar la organización de cooperativas de consumo y trabajo.

Promover las reformas necesarias para que la mujer campesina sola; tenga acceso al crédito, así como para adquirir la parcela en propiedad y ejercer el derecho de tanto que le corresponda.



Establecer mecanismos que permitan hacer la realidad la igualdad de derechos laborales de la mujer establecidos en la legislación, pero que no se cumplen en la práctica.

Formular programas que promueven la participación directa de la mujer en las actividades agrícolas de producción de alimentos, facilidades al acceso a nuevas tecnologías y a sistemas de comercialización y crédito.

Incrementar el número de mujeres entre el personal de la administración y servicios agrarios.

Dar apoyo a las pequeñas y medianas empresas emprendidas por mujeres.

Difundir entre niñas y jóvenes información sobre mujeres empresarias exitosas.

Prestar servicios de apoyo suficientes a las madres que trabajan fuera del hogar y proporcionarles las guarderías necesarias.

Impulsar la formación de grupos de autoayuda de la mujer.

Desarrollar programas de preformación técnica que faciliten a las desempleadas conocimientos sobre competencias teórico-prácticas que requiere el ejercicio de determinadas profesiones y que contribuyan a acercarlas al entorno empresarial de su territorio.

Realizar campañas sobre el acceso de las mujeres a ocupaciones nuevas o no tradicionales.

Estimular la actividad emprendedora femenina creando una red de apoyo al autoempleo a las mujeres.

Las Mujeres en la Economía: Una Mirada Crítica, Feminista y Periférica.

Eliosoff Ferrero¹

Leiva Y Ramos Armelia

El feminismo siempre ha sabido que las mujeres hemos tenido una participación desigual en las esferas pública y privada de la vida, y ha luchado por subvertir estos roles impuestos por parámetros heteronormativos y patriarcales¹, modificando esta realidad por una más equitativa y justa. Cargando con la responsabilidad del trabajo en el hogar, pero con escasa representación en la esfera del trabajo remunerado, las mujeres hemos garantizado la reproducción de la vida, y por lo tanto del propio sistema capitalista, con nulo reconocimiento. Ya a mediados del siglo XX accedimos a mayores lugares en la esfera del trabajo productivo, pero lo hicimos de manera asimétrica (solo en ciertas ramas de actividad y con dificultades para acceder a los puestos jerárquicos). Sin embargo, continuamos cargando en nuestras espaldas las responsabilidades del trabajo de cuidados.

La Economía que tradicionalmente se enseña en nuestras aulas ha hecho oídos sordos a esta injusta realidad basándose en un individuo representativo, el homo economicus, que no solo no está situado en tiempo y espacio, sino que además es asexuado. Los fundamentos teóricos de la disciplina ignoran la posibilidad de cualquier diferencia entre hombres y mujeres, y cuando lo hacen se interpretan como una simple cuestión de preferencias (Flores Garrido, 2015).

Ante esta situación general es que decidimos organizarnos en el Espacio de economía feminista en la Sociedad de Economía Crítica (SEC), entendiendo que las asimetrías de género en las relaciones de producción son una de las formas en las que el sistema oprime a unas y no a otros, y por lo tanto es indispensable tenerlas en cuenta en una economía que se pretende crítica y transformadora.

La presente intervención cuenta con tres secciones: en la primera buscamos mostrar a través de diferentes indicadores la desigual e injusta participación de las mujeres en el sistema económico. En la segunda sección intentaremos identificar los vínculos entre el feminismo y las corrientes críticas, así como los aportes realizados por la economía feminista y sus diferencias con los enfoques de género en la economía. Por último, en la tercera sección, ahondaremos sobre la pertinencia de un espacio dentro de la SEC que busque comprender el sistema económico desde una perspectiva crítica y feminista.

La situación de las mujeres en el sistema económico

Uno de los ejes organizadores de la economía feminista, del que se derivan sus principales núcleos de análisis, es la división sexual del trabajo. Este concepto da cuenta de la presencia diferenciada entre varones y mujeres en los trabajos, para la producción y reproducción social de la vida. El mismo se refiere a la presencia mayoritaria de mujeres en el trabajo reproductivo/no remunerado/de cuidados², y de varones en el trabajo productivo/remunerado.

1 Revista Cuadernos de Economía crítica No. 5, 2016. Págs. 173-181



Existen gran cantidad de investigaciones que dan cuenta de estas desigualdades tanto desde el campo de la economía, como desde otras disciplinas como la Sociología. La teoría neoclásica, incluso, la explica a través de diferencias de productividad y afirma que, en iguales condiciones de acceso y oportunidades, las mujeres prefieren acceder a determinados labores (Gamba, 2007). En lo que sigue se muestran datos para algunos de los núcleos de estudio que se conforman a partir de las problemáticas que plantea pensar la economía en perspectiva de género.

La esfera de la producción

Según el informe anual sobre brecha de género del Foro Económico Mundial, en la Argentina las mujeres participamos en el mercado laboral en un 55%, mientras que los hombres lo hacen en un 82%, demostrando la desigual participación en el mundo del trabajo productivo o remunerado.

Además, representamos el 61% de las graduadas universitarias; sin embargo, solo el 31% en los cargos directivos de los sectores público y privado, y el 22% de los cargos ministeriales.

Según este *ranking*, la brecha de género en Argentina es relativamente pequeña, ubicándose en el puesto 35 sobre un total de 145 países, mientras que Uruguay se ubica en el lejano puesto 93. Sin embargo, esta situación de inequidad, con ciertas diferencias, se da en todos los países del mundo, incluso en los llamados “desarrollados”. En los países mejor ubicados en el *ranking* (Islandia, Noruega y Finlandia), las mujeres ganan el 86% de lo que ganan los hombres. Aunque son el 64% de las graduadas universitarias, participan en menor medida en el mercado laboral (82% contra 87% en los hombres) y nuevamente se observa que solo el 37% de los cargos de mayor jerarquía son ocupados por mujeres, aunque mejora la representación en los cargos ministeriales teniendo un 44%. Este estudio mundial concluye que, si las mejoras continúan a este ritmo, recién en el año 2133 se logrará cerrar la brecha de género.

Las diferencias por géneros existentes en el mercado laboral se perciben en diferentes formas y con efectos complejos. Por un lado, podemos ver la exclusión dentro de las diferentes ramas laborales, identificando trabajos que son mayormente realizados por varones y otras actividades que quedan en manos casi exclusivamente de mujeres. A esto se lo llama en la literatura “segregación horizontal”. Por otro lado, nos podemos encontrar con otra traba en el desarrollo laboral de las mujeres: la llamada “segregación vertical”. Este concepto intenta poner de manifiesto que, a pesar de presentar niveles de formación iguales o superiores, los cargos a los que se accede no son los mismos para hombres y mujeres.

Con respecto al primer fenómeno, según datos del último censo (INDEC, 2010) se observa que existe preponderancia masculina en la mayor parte de las ocupaciones a excepción de aquellas vinculadas a la salud y educación (donde las mujeres tienen participación de un 66% y 73% respectivamente), y en las relacionadas a la limpieza doméstica y no doméstica (76%). Estas tres actividades son las que encuentran vínculos directos con las tareas de cuidado. Las mujeres nos insertamos en el mercado laboral, pero con trabajos que son una “extensión” de aquellas tareas que la sociedad nos tiene encomendadas culturalmente en el ámbito privado.

Respecto de la segregación vertical, el único caso donde la ocupación de las mujeres supera a la de los varones (58%) es en instituciones estatales y organizaciones sociales (INDEC, 2010). Este dato refleja la inclusión en su totalidad del sistema educativo, rama fuertemente feminizada. Sin embargo, cuando se analizan otras esferas públicas esto no ocurre de la misma forma. En un estudio de GPS del Estado, citado en el blog Economía Feminista, se resalta que, aunque el 50% de los trabajadores del Poder Ejecutivo nacional argentino son mujeres, ellas ocupan sólo el 22% de los cargos de conducción política en el gabinete actual. El sistema científico también lo refleja: mientras 60% de las becarias de CONICET son mujeres, en los niveles jerárquicos del organismo, entre investigadores principales o superiores, apenas llegan al 25% (Brosio, Guitart, y Dalessandro, 2016).

Para las mujeres, mayores niveles educativos no garantizan acceso a mejores puestos de trabajo. El fenómeno por el cual las mujeres que incrementan sus niveles educativos y experiencia, pero no crecen en sus ámbitos laborales a la par de los varones con igual (o menor) calificación, suele denominarse “techo de cristal”. En concreto, entre las mil principales empresas argentinas, sólo el 4,4% tiene a una mujer en su máximo puesto jerárquico (*El Cronista*, 2011).

La suma de estos dos mecanismos (trabajos en las ramas feminizadas que presentan menores salarios y mayores niveles de informalidad junto a no acceder a los mayores cargos) se traduce en la denominada brecha salarial de géneros.

Claramente todo lo mencionado muestra una gran desigualdad de la participación de varones y mujeres en la esfera productiva; sin embargo, incluso resolviendo todos estos aspectos, seguiría intacto el nudo central que reproduce todo el sistema y que se invisibiliza por centrarse en el ámbito privado y no remunerarse: la reproducción cotidiana de la vida.

Esfera de la Reproducción

La reproducción cotidiana de la vida en las sociedades se organiza desde diferentes esferas (en los hogares, en organizaciones sociales, en el mercado o desde el Estado). A esta se la denomina Organización Social de los Cuidados. Sin embargo, la distribución entre estas no ha sido equitativa y tampoco lo es al interior de cada una de estas. La reproducción de la vida ha sido garantizada mayoritariamente en los hogares, a través de la provisión de trabajo no remunerado a cargo de las mujeres.

En la Argentina no contamos con estadísticas específicas que cuantifiquen el valor generado por estas actividades, pese a que se realiza la Encuesta Nacional Sobre Trabajo No Remunerado y Uso del Tiempo (INDEC). En el caso uruguayo, se realizó en 2013 una de las Encuestas de

Uso del Tiempo, en la cual se buscó identificar el tiempo que dedican los y las integrantes del hogar a las tareas del cuidado, pero no contamos con una cuantificación explícita de su peso en el PBI. Es importante destacar que en 2015 se sancionó la ley que crea el Sistema de Cuidados en Uruguay, buscando subsanar parte de las inequidades de género existentes. En países, como México, donde el trabajo de cuidados se mide a través de la cuenta satélite del trabajo no remunerado, este representa el 20% de su PBI, más que lo generado por toda la industria manufacturera en el país.

En la Argentina, según datos del 2014, las mujeres realizan el 76% del trabajo doméstico y le dedican en promedio 2,5 horas diarias más que los varones evidenciando la llamada doble jornada laboral de las mujeres. Lo interesante de esto es identificar las variaciones que se producen para

las mujeres y las que encontramos para los hombres. Según la situación conyugal, vemos que las mujeres solteras dedican menos tiempo que las unidas o casadas a las tareas domésticas. Si residen niños menores de 6 años, el incremento de horas es mayor para el caso de las mujeres que el de los hombres: 4,3 y 1,6 en promedio respectivamente.

Otro aspecto no menor es que quienes ajustan el tiempo según su carga horaria remunerada en el mercado son las mujeres, dado que los varones no cambian significativamente su carga de trabajo de cuidados en función de sus horas laborales remuneradas. También se puede analizar esta carga de la doble jornada según los ingresos: las mujeres del primer quintil dedican el doble de tiempo que aquellas pertenecientes al quinto quintil.

Esto evidencia claramente lo que en palabras de Corina Rodríguez Enríquez (2015) es el “vector de reproducción de las desigualdades sociales”. Las mujeres con niveles mayores de estudios y trabajos tienen capacidad para externar cuidados y delegar esas tareas en otras, pudiendo dedicar más y mejor tiempo al mercado laboral o al tiempo libre, o tomar decisiones sobre, por ejemplo, cuántos hijos e hijas tener⁴. Por otro lado, aquellas con niveles más básicos de estudios son a quienes más carga de trabajo de cuidados se les asigna y no acceden al mercado laboral o lo hacen en condiciones de precariedad, reproduciendo la desigualdad socioeconómica existente, por lo que reivindicamos la elección de la maternidad como derecho autónomo de las mujeres. De ahí la importancia de trabajar estos temas desde la economía, el feminismo y todos aquellos movimientos que busquen una sociedad más igualitaria.

¿Qué tiene para decir la Economía Feminista?

Lo expuesto hasta aquí nos lleva a indagar sobre las propuestas que se han realizado desde la academia y movimientos sociales que buscan desarticular estas grandes diferencias de género. En el campo de la academia, podemos ver que hoy en día existen diferentes acercamientos desde la economía en los cuales se incorporan las asimetrías de género. La misma teoría neoclásica explica (y refuerza) estas diferencias argumentando que a estas brechas se llega por las mismas elecciones de cada uno de los agentes, que parten supuestamente desde las mismas condiciones. Por otro lado, sin ahondar en estos procesos de toma de decisión, encontramos que parte de los enfoques de género en la economía, sin criticar los supuestos de la economía neoclásica, ha puesto sobre la mesa las diferencias existentes dando lugar a los conocidos análisis de la discriminación en el mercado laboral, sobre los cuales hicimos referencia anteriormente. Es en este marco de análisis que se acuñan los conceptos de «techo de cristal» o «piso pegajoso».

Si bien todos estos conceptos han sido muy valiosos para visibilizar algunos problemas, los intentos por comprender y derrumbar estas asimetrías son más profundos.

Por un lado, se afirma desde corrientes menos ortodoxas que la especialización que implica la división de tareas por género dentro de la estructuración de la familia nuclear conlleva, entre otras cosas, la dificultad de la salida al mercado laboral, el acceso a empleos registrados o la obtención de ascensos laborales, lo que hace que las mujeres permanezcan en la base de la pirámide económica (Aguirre, 2006). Ahora bien, las mayores dificultades con respecto al reconocimiento de estas asimetrías radican en la invisibilidad que otorga la naturalización de estos roles que abarcan transversalmente distintos dispositivos (por ejemplo, marcos legales, instituciones y políticas públicas).

Es en este sentido que podemos identificar algunas corrientes heterodoxas que incorporan de forma crítica la perspectiva de género⁵. Aquí encontramos los enfoques de la economía feminista, la cual se presenta con una impronta rupturista, discutiendo no solo con los supuestos neoclásicos, sino también con otras corrientes heterodoxas. Si bien estas últimas se presentan como aliadas naturales, dado que heredan de la heterodoxia la crítica a la corriente hegemónica, también es cierto que es necesario entrar en discusiones profundas sobre los roles de género que se imprimen en sus diversas explicaciones. Podemos ver en este sentido que la economía feminista se presenta adscripta a diferentes escuelas del pensamiento.

La economía feminista viene a poner énfasis en que el sistema en el que vivimos está domi-

nado por un agente no solo blanco, burgués y adulto, sino también varón y heterosexual, atributos en los cuales se apoya el sistema de control y dominación capitalista. Estas características que destaca la corriente feminista enfatizan cómo las diferentes opresiones se sobreimprimen unas sobre otras, agregando nuevas categorías de análisis y complejizando el análisis del sistema de opresión.



Otro aspecto no menor en el que hace hincapié la economía feminista y que pone en discusión algunos paradigmas clásicos es replantear los polos de contradicción, desplazando del centro la contradicción capital trabajo para ubicar la contradicción entre capital-vida (Pérez Orozco, 2014). Esta crítica que se realiza desde el feminismo, y de otros movimientos, es la de poner en cuestión la sostenibilidad de la vida bajo el sistema de producción y reproducción capitalista con énfasis en las opresiones de género del sistema.

La economía Feminista en la SEC

La SEC resulta un espacio imprescindible en la formación de contenidos y corrientes de la economía crítica que están ausentes en la mayoría de los programas de las facultades de Ciencias Económicas. El Espacio de Economía Feminista en la SEC se conformó en el presente ciclo y pretende de construir desde la teoría aquellos marcos que reproducen la asimetría entre géneros, cuestionando lugares asignados, evidenciando construcciones de roles y funciones adjudicadas a unos y otras en torno a caracterizaciones fisiológicas o identitarias. En este sentido, entendemos imprescindible la formación teórica y territorial. Abordar la Economía desde el feminismo aporta el marco político y teórico que invita a de construir roles de género y relaciones patriarcales hacia dentro y fuera de la SEC.

Fue durante los días 29, 30 y 31 de julio que veinte mujeres de diferentes universidades y ciudades de Argentina y Uruguay se reunieron por primera vez en la ciudad de Mendoza para comenzar a intercambiar y reflexionar sobre la necesidad de consolidar el espacio. Además, se apoyaron y difundieron activamente las actividades, talleres y simposios que se realizaron en las IX Jornadas de Economía Crítica, visibilizando la necesidad de estudiar la economía a través de las gafas violetas. Es así que trabajos académicos con raigambre feminista y análisis en perspectiva de género han dialogado con diferentes ramas de la Economía en mesas, paneles y un taller

a cargo de Corina Rodríguez Enríquez, en el que se discutió acerca de las propuestas de la Economía Feminista como perspectiva teórica crítica. En este sentido, las discusiones en las diversas actividades giraron en torno a la economía del cuidado, trabajos de reproducción, roles de género, aborto y capitalismo, economía popular, políticas públicas y epistemología feminista.

En la búsqueda por continuar ampliando el diálogo y generando vínculos, el EEF ha participado en el Primer Encuentro de Economía Feminista en la Universidad de Chile y también en espacios no académicos como en el XXXI Encuentro Nacional de Mujeres, donde se promovió la discusión y los aportes de la Economía Feminista al movimiento de mujeres.

Son muchos los desafíos a los que nos enfrentamos: abordar y fortalecer las investigaciones de la economía feminista, avanzar en la formación conjunta desde los feminismos, abordar las problemáticas en los territorios a través de los recursos que ofrece la economía feminista, específicamente los aportes que ya se han hecho desde América Latina, entre otros. Estamos convencidas de que una Economía verdaderamente Crítica no puede sino ser profundamente Feminista, y en ese camino es que estamos.

