



LUGAR PREPONDERANTE DEL GÉNERO EN LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA Y LAS METAS DE DESARROLLO DEL MILENIO

This page intentionally left blank.

**Lugar preponderante del género
en la erradicación de la pobreza
y las metas de desarrollo
del milenio**

Naila Kabeer



Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo

Ottawa • Dakar • El Cairo • Montevideo • Nairobi • Nueva Delhi • Singapur

Primera edición: 2006

© The Commonwealth Secretariat

© Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo
PO Box 8500
Ottawa, ON K1G 3H9
Canada
www.idrc.ca / info@idrc.ca

© Plaza y Valdés, S.A de C.V.

Derechos exclusivos de edición reservados
para Plaza y Valdés, S.A de C.V Prohibida
la reproducción total o parcial por cualquier
medio sin autorización escrita de los editores.

Editado en México por Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
Manuel María Contreras, 73. Colonia San Rafael
México, D.F., 06470. Teléfono: 5097 20 70
editorial@plazayvaldes.com

Calle de Las Eras, 30, letra B.
28670, Villaviciosa de Odón,
Madrid, España. Teléfono: 9166 58959
madrid@plazayvaldes.com

ISBN (e-libro): 1-55250-172-8 (IDRC)
ISBN: 970-722-513-0 (Plaza y Valdés)

Este libro es una traducción del original en inglés: Kabeer, Naila, *Gender Mainstream in Poverty Eradication and the Millenium Development Goals: A Handbook for Policy-makers and other Stakeholders*, Commonwealth Secretariat/IDRC 2003, ISBN: 1-55250-067-5.

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Índice

| | |
|--|---------------------------|
| Tablas y figuras | <u>13</u> |
| Abreviaturas | <u>15</u> |
| Unas palabras al lector | <u>17</u> |
| Sumario | <u>21</u> |
| 1. Género, pobreza y políticas de desarrollo | <u>29</u> |
| Introducción | <u>29</u> |
| Breve historia de las políticas de reducción de pobreza | <u>32</u> |
| Hasta los años sesenta: estrategias tempranas de crecimiento | <u>32</u> |

eso, las mujeres continúan siendo asimiladas a las metas de desarrollo humano —en relación con educación, mortalidad materna e incidencia de VIH/Sida—. Hay, sin embargo, un buen número de nuevos e importantes temas:

- La igualdad de género es ya una meta explícita.
- Los indicadores del progreso para reducir la disparidad de géneros en educación primaria y secundaria incluyen:
 - La relación entre jóvenes de ambos sexos en todos los niveles de educación.
 - Disparidad de géneros en el alfabetismo adulto.
 - Porcentaje de mujeres en empleos remunerados en el sector no agrícola.
 - Porcentaje de mujeres ocupando escaños en los parlamentos nacionales.

Conclusión

Ha costado casi medio siglo que las metas de reducción de la pobreza e igualdad de género alcancen la prominencia que ahora tienen en las políticas principales de las organizaciones. Durante el proceso, la comprensión de la pobreza ha pasado de la identificación inicial con la pobreza del ingreso a un entendimiento multidimensional. Esto incluye tanto sus dimensiones humanas como sus causas estructurales (véase capítulo 4). El entendimiento de los problemas del género ha aumentado también, aunque con mayor lentitud y en forma más dispareja. Esto es político en parte, pues la igualdad de género puede resultar amenazante para el poder y los privilegios de los diseñadores de políticas, en vez de afectar solamente a los conglomerados humanos que ellos contemplan de lejos. Pero también es conceptual en parte, y se encuentra en la naturaleza, los modelos y las metodologías de los análisis macroeconómicos de las tendencias dominantes.

El trabajo de los defensores del género y de los académicos feministas ha servido para mantener los temas de género vivos en la agenda del desarrollo en una forma u otra desde los setenta. Además, las ligas tan claras que se han identificado entre pobreza y desigualdad de género, particularmente cuando las Políticas de Ajuste Estructural (SAP) han sido impuestas, han demostrado que las políticas macroeconómicas seguirán siendo ciegas ante este problema, a menos que el pensamiento macroeconómico tome más en cuenta el análisis de género.

2

Integrando el género en el análisis macroeconómico

Introducción

Este capítulo examina los intentos hechos para introducir el género en el análisis macroeconómico. Para ello, explora dos aspectos del problema: *a)* economistas de la corriente dominante, que trabajan dentro de un marco macroeconómico convencional, y *b)* otros economistas que trabajan con diferentes marcos de economía política. El capítulo empieza por estudiar la parte teórica, y luego examina un grupo de observaciones empíricas. Estas observaciones nos han hecho descubrir algunos conceptos importantes relativos a la relación entre género y pobreza.

Predisposición de género en el análisis macroeconómico

Los economistas neoclásicos estudian principalmente los factores que modifican la oferta y la demanda de bienes y servicios que proporcionan gran variedad de agentes económicos individuales (productores, consumidores, trabajadores, empresarios, etc.). Las actividades conjuntas de todos estos agentes son el origen de las fuerzas agregadas de la oferta y la demanda que se presentan en la economía.

Los economistas han considerado tradicionalmente a los mercados simplemente como lugares donde los individuos se reúnen para acometer transacciones económicas, guiados por el deseo de obtener una ganancia privada. Sin embargo, cada vez es más aceptada la idea de que los mercados sólo funcionan eficientemente cuando reúnen ciertas condiciones. Entre éstas se hallan: participación libre, precios competitivos más que monopolísticos, contratos ejecutables, respeto por la propiedad y ausencia de coerción o interferencia en la selección individual. Los análisis económicos, por lo tanto, tienen que considerar no sólo el comportamiento individual, sino también los factores institucionales.

Los análisis a nivel macro examinan la economía en términos de la producción total que ingresa al mercado (doméstica, del sector privado o del sector público más importaciones) y del gasto (consumo, inversión privada, gasto gubernamental y exportaciones). Se ocupa de las existencias y flujos amplios de bienes y servicios en una economía, que influyen en el ingreso nacional (crecimiento económico), y también en las tasas de rendimiento de diferentes factores de la producción (distribución). Sus categorías de análisis son las medidas de estos flujos y existencias: Producto Nacional Bruto (GNP), inversión, ahorro, balanza de pagos, etcétera.

Los instrumentos que emplean las políticas económicas tratan de influir en el comportamiento económico interviniendo en: *a)* el nivel macroeconómico (por ejemplo tasas de cambio, gastos e impuestos públicos, tasas de interés, imposición o levantamiento de barreras comerciales); o *b)* en el nivel medio (por ejemplo, cambios en el suministro de servicios sociales como salud o transporte; o invirtiendo en infraestructura económica, como construcción de carreteras y puentes).

Lograr la inclusión del género como variable en el análisis macroeconómico ha sido extremadamente difícil; fue difícil incluso hacer que los economistas aceptaran que su omisión podía causar mayores problemas. Esto puede comprobarse estudiando los modelos de crecimiento económico que aportaron los teóricos de la macroeconomía al campo de los estudios del desarrollo.

Primeros modelos de crecimiento económico

Los modelos de crecimiento económico en las primeras décadas de la posguerra apenas reconocieron el papel del "factor humano" en el desarrollo. Muchos de ellos asumieron que la tasa de crecimiento de la fuerza laboral estaba dada por la tasa de crecimiento de la población y que, por lo tanto, era exógena (es decir, externa) al modelo. El influyente modelo Harrod-Domar, por ejemplo, propuso la meta de un crecimiento constante con pleno empleo. Se centraba en dos tasas variables de crecimiento:

- La tasa "garantizada" de crecimiento de la producción, que generaría un nivel de ahorro igual al nivel de inversión utilizada.
- La tasa "natural", es decir, la tasa máxima de crecimiento posible, dada la tasa de crecimiento de la fuerza laboral y los procesos tecnológicos que ahorran trabajo.

En el modelo en sí, una tasa balanceada de crecimiento económico en el largo plazo en condiciones de pleno empleo, dependía de que las tasas natural y garantizada estuvieran alineadas una con otra.

Como no había mecanismo que las ligara, sólo la casualidad podría hacerlo. Así, había un equilibrio "en el filo de la navaja" entre la desinflación acumulativa, cuando la tasa garantizada de crecimiento excedía a la natural, e inflación acumulativa cuando era menor. Gran cantidad de trabajos subsecuentes en este modelo exploraron tal problema de inestabilidad, y buscaron mecanismos de ajuste en la economía que pudieran ayudar a lograr un equilibrio.

Los economistas neoclásicos se enfocaron en cambios de tecnología que pudieran reflejar escasez de trabajo o exceso de él en la economía. Los nekeynesianos se ocuparon en buscar ajustes entre capital y trabajo a través de la distribución del ingreso, y el primero resultó asociado con una mayor propensión al ahorro que el segundo. Variaciones en la distribución del ingreso cuando se llegara al pleno empleo o cuando hubiera desempleo creciente, conducirían a variaciones en ahorro y ayudarían a alcanzar un ajuste entre las tasas natural y garantizada.

Una importante modificación a los modelos neoclásicos fue introducida por las teorías de "crecimiento endógeno" (véase [casilla 2.1](#)). Estas teorías consideraban al trabajo como una variable endógena (es decir, que debía ser generada por el modelo, más que tomada como algo dado). Como se verá más abajo, estas teorías abrieron el camino para la introducción de las preocupaciones de género en las teorías del crecimiento económico.

Casilla 2.1. Teorías del crecimiento endógeno

Los primeros modelos de crecimiento económico consideraban la tasa de crecimiento de la fuerza laboral como determinada por la tasa de crecimiento poblacional, y no prestaban atención a los factores que determinan la eficiencia del trabajo. Las teorías del crecimiento endógeno introdujeron la idea de que algunas decisiones económicas podrían provocar cambios tecnológicos que aumentarían la eficiencia del trabajo. La inversión en capital humano se consideró entonces un medio clave por medio del cual una cantidad determinada de trabajo podía resultar más productiva en cualquier momento. Así, el crecimiento económico se convirtió en función de la inversión en educación, que es algo que el gobierno, o algunos otros actores económicos, podían fomentar.

Los modelos económicos enfocados a los países en desarrollo pusieron mayor atención al papel del trabajo. De ellos, el más conocido es el modelo de dos sectores. Este modelo sugería que la mayoría de los países en desarrollo tenían: *a*) un sector tradicional de subsistencia dominado por la agricultura familiar, con un suministro "ilimitado" de trabajadores no calificados; y *b*) un sector industrial moderno que empleaba capital reproducible y producía para obtener utilidades. La abundancia de mano de obra permitiría que los sueldos se fijaran inicialmente a niveles de subsistencia, más que permitir que fueran determinados competitivamente por las fuerzas del mercado. Reinversión de utilidades y sueldos constantes conducirían al crecimiento económico. Entonces, una vez que el excedente fuera absorbido, se establecería la competencia entre los sectores para retener o atraer mano de obra. El aumento de sueldos reales en el sector agrícola conduciría a su debido tiempo a la emergencia de una agricultura competitiva y comercial, con una productividad igual a la de la industria.

La predisposición de género en el análisis macroeconómico

Este tipo de análisis macroeconómico no consideraba la dimensión humana del crecimiento económico, salvo en un nivel general y abstracto. Por lo tanto, no es sorprendente que no mostrara interés alguno por el género. Ha habido algunos debates sobre lo que esta ausencia de interés por el género significa en términos conceptuales y prácticos. Algunos autores han establecido una distinción entre la "intención" de las políticas y su "impacto". Han considerado los análisis macroeconómicos como neutrales en sí al género, y sugerido que fueron las políticas las que condujeron a resultados predisuestos por el género porque se implementaron en un mundo donde existe la desigualdad en ese rubro.

Sin embargo, Elson arguye que la neutralidad de género en los análisis macroeconómicos es una ilusión. Y si en el impacto de las políticas había predisposición de género era porque en el punto de vista de la economía empleada también la había. Los recursos humanos fueron considerados "factores no producidos de la producción", igual que los recursos naturales. Esto implicaba que podían ser transferidos de una actividad a otra sin costo, lo mismo que la tierra podía ser empleada para cultivos diferentes en tiempos diferentes. Indudablemente, no es éste el caso. Junto a las actividades que los economistas llaman "producción", corre otra línea de actividades que constituyen la llamada "reproducción" (véase [casilla 2.2](#)).

Casilla 2.2. Producción y reproducción

La palabra "producción" se refiere tradicionalmente a todas las actividades que contribuyen a la construcción del Producto Nacional Bruto de un país, en otras palabras, que son compradas y vendidas en los mercados. "Reproducción", por otra parte, se refiere a todas las actividades que se encargan de cuidar y sumar productos humanos a la sociedad. Estos incluyen la creación y el cuidado de los hijos, reproducción de la gente en base diaria y cuidado de los viejos, de los enfermos, de los discapacitados y de todos aquellos que no pueden ver por sí mismos. Los seres humanos tienen que nacer, desarrollarse, ser cuidados y recibir enseñanza de una serie de normas, valores y habilidades que los análisis macroeconómicos ya dan por hecho, antes de convertirse en "factores de producción".

Algunos aspectos del trabajo reproductivo pueden convertirse en objetivos del estado y del mercado durante la fase de industrialización (p.ej., cuidados de salud, socialización de los niños, servicios de planificación familiar, cuidado de los niños, etc.). En países pobres, sin embargo, gran parte de esta labor tiene lugar en el hogar; es un trabajo no remunerado que responde a normas sociales, hábitos, costumbres, afectos y obligaciones que constituyen la vida familiar. En la mayoría de las culturas, las mujeres tienen mayor responsabilidad en la reproducción del "trabajo", en su base diaria y generacional.

El trabajo reproductivo ha sido siempre excluido del análisis económico. Hay una tendencia a considerarlo un aspecto "natural" de las obligaciones de las mujeres, no un trabajo en sí, porque no está remunerado. Al basar la actividad económica en el hombre, el análisis económico ha tenido desviaciones y no ha sabido apreciar lo que los patrones de trabajo de las mujeres tienen de distintivo. Esto ha hecho que sólo tengamos un panorama de *iceberg* de la economía, pues solamente vemos la punta de todo lo que constituye el trabajo productivo. Las actividades que entran a formar parte del Sistema de Cuentas Nacionales (SNA) y ayudan a calcular el Producto Nacional Bruto son únicamente las que representan transacciones del mercado (véase [figura 2.1](#)).

Las estrategias para el crecimiento económico pretenden aumentar el volumen y el valor de las actividades mercadeables en una economía, y diferentes estrategias dan prioridad a diferentes sectores. Mientras que las primeras estrategias de crecimiento se enfocaban al sector comercial internacional, su finalidad era la producción de bienes domésticos que disminuyeran su dependencia de las importaciones. Las políticas recientes de liberalización también han estado referidas al sector comercial,

Figura 2.1. El *iceberg* de la economía



pero el énfasis está ahora en la producción de bienes para la exportación. Independientemente de su foco específico, ambas estrategias se centran en actividades orientadas al mercado, y no reconocen el trabajo al margen de él.

Sin embargo, más allá de la economía visible existe una economía informal. Aquí los bienes y servicios siguen estando en el mercado pero no están documentados por estadísticas oficiales. Existe también la economía de subsistencia, en la que bienes y servicios se producen para el consumo de los propios productores. Todas estas actividades descansan sobre el trabajo no remunerado de reproducción y cuidados en el hogar, que es lo que asegura la producción y la productividad de la fuerza laboral que mantiene funcionando a toda la economía. Aunque el Sistema de Cuentas Nacionales de 1993 fue revisado para dar un valor de mercado a algunas actividades de subsistencia en las que los bienes eran producidos y consumidos en el mismo hogar, aún persiste la parcialidad contra este trabajo no remunerado; sin embargo es fundamental para la reproducción, cuidado y mantenimiento del trabajo, así como para la acumulación de capital humano. Tanto en las nuevas teorías de crecimiento como en las agendas actuales de las políticas, ambas están creciendo en importancia.

El tamaño relativo de estas subeconomías varía considerablemente a lo largo del mundo. En general, la economía visible es más pequeña que la informal cuanto más pobre es el país; y dentro de los países pobres, cuanto más pobre sea el hogar. Producción y reproducción en los países pobres están más inmersas en la familia, en el parentesco y en la comunidad de lo que han querido reconocer los análisis económicos convencionales. La dimensión en términos de género de este hecho puede apreciarse comparando la distribución del trabajo según el género entre actividades de Sistema de Cuentas Nacionales y las que no pertenecen a éste en diferentes partes del mundo (véase [casilla 2.3](#)).

Casilla 2.3. Tiempo de trabajo de hombres y mujeres

Una comparación realizada por el Programa de Desarrollo de la ONU (UNDP) entre nueve países en desarrollo y 13 países industrializados mostró que tanto mujeres como hombres trabajan más horas diarias en los primeros que en los últimos. La jornada promedio de trabajo fue de 419 minutos en países industrializados, de 471 minutos en países en desarrollo de tipo urbano y de 566 en países en desarrollo de tipo rural. Este estudio también reveló que las mujeres abarcaban 52% de la carga total de trabajo en los países industrializados y 53% en los países en desarrollo. Sin embargo, aunque las mujeres en ambos contextos pasaban cerca de la tercera parte de su tiempo en actividades de Sistema de Cuentas Nacionales y el resto en trabajo no remunerado, los hombres pasaban 66% de su tiempo en actividades del Sistema de Cuentas Nacionales en los países industrializados

y 76% en los países en desarrollo.

Las estadísticas oficiales generalmente no toman en cuenta las actividades fuera de la economía formal, porque los datos que ésta ofrece son irregulares, incompletos, y la mayoría de ellas están orientadas a la subsistencia o desarrolladas como trabajo familiar no remunerado. Por extensión, los datos de la participación de las mujeres en la fuerza laboral suelen ser incompletos, no confiables y estimados muy bajo. Esto se debe a que; *a*) en la economía informal y en la producción de subsistencia abundan las mujeres económicamente activas, y *b*) muchas mujeres se pueden clasificar más como trabajadoras familiares no remuneradas que como trabajadoras asalariadas.

Para superar este problema, la Organización Internacional del Trabajo (ILO) ha adoptado dos definiciones de actividad económica: *a*) una definición convencional, que incluye solamente actividades ejecutadas con el fin de recibir un salario o una utilidad, y *b*) una definición "extendida", que incluye el trabajo productivo para el autoconsumo. La diferencia entre estas dos definiciones puede ilustrarse con gran número de ejemplos (véase [casilla 2.4](#)). Estimaciones de la participación de las mujeres en la fuerza laboral de acuerdo a la primera definición proveen datos de la economía "visible". Las estimaciones basadas en la segunda definición dan una mejor idea de la importancia de su contribución productiva a la economía. Sin embargo, ninguna de las dos suministra información acerca de su contribución al cuidado y mantenimiento de la familia ni, por lo tanto, de los esfuerzos de trabajo que se orientan a la supervivencia, a la subsistencia y a la acumulación. Además, la tendencia que continúa tomando en cuenta solamente las actividades primarias de las personas, hacen que a las mujeres se les clasifique como "amas de casa", a pesar de que son muchas las formas en que contribuye a la economía.

Para lograr que los análisis macroeconómicos tomen más en cuenta el género, es necesario que:

- Se esclarezca la conexión entre producción y reproducción en diferentes partes del mundo a través de un análisis de sitios institucionales y relaciones sociales.
- Se identifiquen las desigualdades de género en estas instituciones y relaciones, y se exploren sus implicaciones para la política macroeconómica.



Foto 1. *Mujeres de Mali recolectan leña para cocinar*, UN/DPI.

Casilla 2.4. La carga de trabajo de la mujer depende de cómo sea definida

De acuerdo al censo de 1982 de la República Dominicana, la tasa de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo rural era de 21%. Sin embargo, un estudio que incluía actividades como cultivo doméstico y cuidado de animales dio un estimado de 84%. En la India, definiciones simples o extendidas de trabajo arrojaron tasas estimadas de la participación de la mujer en el trabajo de 13% y 88% respectivamente. En Pakistán se obtuvieron estimados del trabajo de la mujer en áreas rurales del 13.9%, a diferencia del 45.9% que arrojó Investigación de Fuerza Laboral en 1991–1992. La definición extendida incluía procesamiento de la cosecha, cuidado de animales, trabajo de construcción, recoger leña y acarrear agua; confección de ropa, tejido y bordado, y trabajo doméstico remunerado.

Haciendo los modelos menos ciegos al género

Una causa muy importante de la ceguera de género que tuvieron los primeros modelos de crecimiento económico fue su falta de interés por saber cómo se producía la fuerza laboral (y, por lo tanto, el sector reproductivo). Fácilmente se comprende que la familia es el factor clave en la economía reproductiva. También se entiende que influencias diferentes al crecimiento poblacional pueden contribuir, o reducir, la efectividad y disponibilidad del trabajo. Se aprecia que hay un amplio rango de variaciones relacionadas con el trabajo que juegan un papel en el crecimiento económico, incluyendo cuidados familiares, fertilidad, salud, nutrición y educación. Y todos estos factores están afectados por el género.

De hecho, hace mucho tiempo que existen indicios de que las tasas de población no son "dadas", como sugieren las teorías de Malthus. En realidad, las tasas de población responden a niveles de ingresos en la sociedad como un todo y en los hogares, que es donde se toman las decisiones reproductivas. Existe evidencia reciente de que los costos e incentivos asociados a la producción y cuidado de los hijos están distribuidos irregularmente a través del género y de la generación, debido a la forma en que están organizados los hogares. Hombres y mujeres pueden tener diferentes opiniones, tanto en la cantidad como en la "calidad" de los hijos que tengan. "Calidad" de un niño se refiere a los recursos invertidos en él. En ese caso, los economistas consideran solamente la educación, pero pueden incluirse factores como salud, nutrición y hasta el tiempo invertido en el hijo. Los economistas sugieren que hay una "relación inversa" (*trade-off*) entre cantidad y calidad, porque mayor número de hijos y mayor calidad de ellos se traducen en mayores costos. Esta relación "cantidad-calidad" es una de las rutas por las cuales las economías pasan de depender de suministros ilimitados de "mano de obra básica" a depender de mano de obra capacitada, saludable y con escolaridad.

Una vez que las teorías "endógenas" del crecimiento demostraron que la fuerza de trabajo podía mejorarse a través de la inversión en capital humano, fue posible considerar el trabajo como un factor "producido" que, por lo tanto, requiere trabajo y bienes previos para existir. Esto nos brinda una oportunidad más de integrar la cuestión del género a la teoría macroeconómica. En su vida personal, las mujeres y los hombres tienen a veces actitudes diferentes en cuanto a la inversión que van a hacer en sus hijos; por lo tanto, la distribución del ingreso por género debe ser reconocida como un determinante significativo del crecimiento económico.

Una reinterpretación del modelo de dos sectores desde la perspectiva de la economía reproductiva también enriquecería el entendimiento macroeconómico de los límites al crecimiento. Esto significa considerar las actividades totales de las mujeres, y no tratarlas sólo como una parte del "exceso de mano de obra" en el sector tradicional. Los esfuerzos para mejorar la productividad del trabajo en la economía no remunerada de los "cuidados" tendría implicaciones importantes para el proceso de crecimiento —y para las mujeres mismas.

El género y las respuestas microeconómicas

Otros estudios que muestran la relevancia del género en los análisis macroeconómicos empezaron por examinar las respuestas microeconómicas. Gran parte de este análisis se enfocó en la recesión económica y las Políticas de Ajuste Estructural (SUP) de los años ochenta. El acercamiento llamado de "eficiencia de género" examinaba la forma en que las desigualdades de género limitaban los ajustes efectivos a través de la liberalización del mercado, mientras que el acercamiento de "el grupo vulnerable" examinaba los costos del ajuste para las mujeres. Sin embargo, muchos estudios fueron más allá de iniciativas de políticas específicas para hacer generalizaciones más amplias sobre la economía.

Collier, por ejemplo, argumentó que para entender el ambiente económico en el que los Ajustes de Política Estructural (SAP) iban a ser implementados —y por lo tanto el impacto que pudieran tener— era necesario comprender que hombres y mujeres estaban localizados en sectores diferentes y que enfrentaban incentivos y coacciones distintos. Así, Collier identificó cuatro diferentes factores que podían explicar tales diferencias:

- Discriminación fuera del hogar (p. ej. en los mercados de trabajo y de crédito).
- Modelos específicos de género, que canalizan a hombres y muchachos, a mujeres y muchachas, hacia actividades determinadas, evitando que se desplacen con facilidad de un sector a otro.
- Derechos y obligaciones desiguales entre marido y esposa, dando a las esposas pocos incentivos para contribuir más a las actividades controladas por los maridos.
- El papel reproductivo de las mujeres, que las predispone a dedicar su tiempo a la generación y crianza de los hijos durante la fase media de su vida. Esto restringe sus elecciones económicas, pues sólo pueden trabajar en aquellos empleos donde la interrupción de su participación no sea una desventaja notable.

Otros autores han señalado diferencias de género en la habilidad para hacerse cargo de los cambiantes costos de la reproducción (p.ej. los cortes en gasto público relativos a los ajustes) y también para responder a los cambiantes incentivos para la producción. Esas diferencias reflejan coacciones causadas por discriminación de género, las múltiples demandas en el tiempo de las mujeres, etcétera.

Collier sugirió la necesidad de disociar sectores pertenecientes y ajenos al mercado; el capital y los bienes de consumo; bienes comercializados y no comercializados e industrias protegidas y no protegidas. Para entender las coacciones que las mujeres pueden enfrentar, también sugirió la disociación por locación institucional (trabajo remunerado, trabajo en empresas, trabajo con base en el hogar, etc.) y por naturaleza del contrato (trabajo remunerado, trabajo con base en la familia, etc.).

Palmer, estudiando el África subsahariana, sugirió que las relaciones en el hogar debían estar en el centro de las políticas macroeconómicas. Este era un lugar donde las respuestas a las señales del mercado determinaban tasas de crecimiento económico en áreas de pequeños cultivos. Desigualdades de género: *a*) en el hogar, significaban que los precios del mercado no dieron los valores correctos al trabajo y *b*) en los suministros del Estado y del mercado, significaban que los recursos en la economía no habían ido necesariamente a quienes podían hacer el mejor uso de ellos. Estas desigualdades de género pueden encontrarse en:

- La división doméstica del trabajo. El trabajo reproductivo de las mujeres es un "impuesto" en su trabajo que deben pagar antes de involucrarse en actividades generadoras de ingresos o ahorradores de gastos. Como los hombres no tienen que oponer sus actividades económicas a las domésticas este impuesto reproductivo distorsiona la forma en que el trabajo dentro del hogar se distribuye.

- Los términos del intercambio en los hogares. Los miembros del hogar tienen actividades económicas separadas, y puede ser también que tengan cuentas separadas. Esto provoca una colocación de recursos ineficiente en el hogar, ya que los hombres pueden ejercer demandas en el trabajo de las mujeres que ellos sólo pueden reciprocitar parcialmente (cuando mucho).
- La atribución del ingreso y otros productos al trabajo del hogar. Esto distorsiona los incentivos, y también la distribución de los productos. Tanto las mujeres como los hombres pueden dirigir sus esfuerzos a formas de producción cuyos productos pueden controlar, independientemente de lo que sea mejor para el hogar como un todo.

Instituciones y actores en una economía de género

Elson ha integrado los conceptos revelados por estas diversas teorías a su análisis de lo que ella llama "economía de género". Argumenta que las economías están organizadas a través de instituciones que determinan lo que es un comportamiento "apropiado" de hombres y mujeres. Estas instituciones incluyen no sólo familia y relaciones de parentesco, sino también empresas privadas y el estado. Están gobernadas por relaciones sociales que estructuran la forma en que las actividades, recursos, poder y autoridad se dividen entre mujeres y hombres. Así, aunque las instituciones económicas se consideren neutrales al género, en realidad no lo son.

Ya sea que los análisis económicos se hagan a nivel macro, medio o micro, es necesario hacer preguntas sobre la división de géneros de acuerdo al trabajo, a los recursos, al poder y a la toma de decisiones:

1. Los análisis macroeconómicos examinan la división de género de acuerdo a la fuerza de trabajo entre los diferentes sectores productivos (agricultura, industria y servicios) y también en el sector reproductivo no remunerado. En principio, pueden crearse cuentas nacionales que den un valor monetario a las actividades pertenecientes a la economía reproductiva. El Programa de Desarrollo de la ONU, por ejemplo, ha estimado que la producción "invisible" de las mujeres en actividades fuera del Sistema de Cuentas Nacionales llega a cerca de once mil billones de dólares al año en todo el mundo. Esto equivale a 48% del Producto Doméstico Bruto de todo el mundo.
2. Los análisis de nivel medio examinan la distribución de los recursos y actividades a nivel micro. Esto requiere examinar la desigualdad de géneros en el suministro público, así como las preferencias de género en las reglas de operación de los diferentes mercados. También explora la estructura de la toma de decisiones a este nivel (por ejemplo, en diferentes ministerios y en corporaciones e instituciones financieras). Para fines de las políticas, Elson llama la atención particularmente a las actividades del Estado en el suministro de infraestructuras física y social, y a la operación del trabajo, las mercancías y otros mercados.
3. Los análisis microeconómicos exploran en mayor detalle la división por género del trabajo, de los recursos, de las responsabilidades y de la toma de decisiones en diferentes sectores, en términos del trabajo remunerado y no remunerado. También examinan la estructura de la toma de decisiones, especialmente en el hogar. Estos análisis son fundamentales para comprender:
 - a) cómo las fuerzas macroeconómicas, filtradas por las diferentes instituciones de la sociedad, impactan y causan la respuesta de mujeres y hombres a nivel individual en hogares, compañías y otras organizaciones y
 - b) cómo sus respuestas alimentan a la economía.

Descubrimientos empíricos

En paralelo a estos intentos teóricos por integrar el género a los análisis macroeconómicos, algunos

estudios han examinado las ligas empíricas que existen entre el género y la macroeconomía. Esta sección estudia dos acercamientos a esa investigación.

El impacto de las políticas de nivel macro

La imposición de las políticas de ajuste estructural dio origen a una gran investigación de sus implicaciones de género, de la recesión económica a nivel micro, y de cómo éstos afectaban los resultados macroeconómicos. Algunos estudios emplearon datos a pequeña escala, a menudo cualitativos, y documentaron un "efecto de tijera" en el tiempo de las mujeres:

- El trabajo no remunerado de las mujeres aumentaba para compensar los cortes en servicios públicos o para conseguir el dinero y la ropa que el hogar ya no podía pagar.
- Las mujeres trataron de aumentar su trabajo remunerado para compensar el creciente desempleo de los hombres y el mayor costo de la vida.

Las muchas horas que las mujeres —especialmente las más pobres— trabajaban dentro y fuera del hogar las pagaban con falta de sueño, con pocos ratos de esparcimiento y, a la larga, con su salud; o con la educación y el entretenimiento de sus hijos. El tiempo de las mujeres resultó ser una variable crucial de los ajustes, ya que estaba fraccionado para atender a numerosas responsabilidades en el hogar, en el mercado y en la comunidad. Al mismo tiempo, las preconcepciones sobre la primacía del proveedor macho condujeron a varios países a excluir a las mujeres de los programas de fondos sociales elaborados para proteger a los pobres durante el curso de los ajustes estructurales (p. ej., Honduras, México y Nicaragua). Esto sucedió así porque se supuso que una reducción en la pobreza de los hombres ayudaría automáticamente a las mujeres.

Otros estudios emplearon datos a gran escala para examinar los impactos a nivel micro de los cambios a nivel macro. Uno de esos ejemplos es la investigación sobre la respuesta negativa a la liberalización del mercado de la agricultura que ocurrió en Zambia (véase [casilla 2.5](#)).

Casilla 2.5. Coacciones de género en la agricultura en Zambia

Un estudio de la respuesta a los suministros hecho en Zambia encontró que cuanto más bajaba el precio del maíz, más maíz se producía. Esta "respuesta negativa" era más fuerte en el caso de las mujeres. Mientras que algunos campesinos hombres cambiaban a cultivos relativamente mejor pagados, las mujeres respondían más débilmente a los cambios de precios. El estudio sugiere que esto demuestra la división por géneros en el hogar, y la responsabilidad de las mujeres hacia el consumo de un vegetal empleado tradicionalmente como alimento. Sin embargo, otro análisis demostró que en este caso las mujeres y los hombres enfrentaban diferentes coacciones institucionales y de recursos. Por ejemplo, los factores más importantes que afectaban la mayor producción de maíz era la posesión de un arado, fuentes de ingresos no dependientes de la agricultura, empleo de fertilizantes y acceso a diferentes canales de mercado, los cuales poseían los hombres en mayor grado que las mujeres. Más que explicar esta "respuesta negativa" en términos de la división de responsabilidades dentro del hogar, este señalamiento indica la necesidad de políticas que den a las mujeres igual acceso a los recursos que el que tienen los hombres.

El género y el Equilibrio General Estimable (CGE)

Los estudios que exploran las respuestas micro a los cambios macroeconómicos son necesariamente "parciales" en su análisis, puesto que examinan una sección de la población o sectores particulares de la economía. No pueden abarcar la forma en que las Políticas de Ajuste Estructural —o alguna otra forma de política macroeconómica— afectan a la economía en general. Intentos recientes de incorporar las variables relacionadas con el género a modelos de Equilibrio General Estimable (CGE)

ofrecen un camino prometedor a la solución de este problema.

Los modelos de Equilibrio General Estimable son modelos de simulación. Su mayor ventaja está en la forma en que pueden apreciar las consecuencias que un cambio en un sector económico produce en los demás. Por ejemplo, formas parciales de análisis se han concentrado en la creciente participación de las mujeres en el empleo en un buen número de países, como resultado del cambio a manufacturas orientadas a la exportación. Sin embargo han ignorado en gran parte la pérdida simultánea de oportunidades de empleo debido a que las industrias tienen que competir con importaciones crecientes. Los análisis de Equilibrio General Estimable pueden mostrar cómo los cambios macroeconómicos afectan a mujeres y hombres en diferentes sectores de la economía y revelar si el efecto neto total es benéfico, adverso o muestra predisposición. Sin embargo, dichos medios son aún pocos y distanciados entre sí porque requieren muchísimos datos.

Un modelo de Equilibrio General Estimable se empleó para simular los efectos de cambios en las políticas de comercio y flujos de capital en Bangladesh, y muestra cómo los cambios en sectores específicos afectan al resto de la economía del mercado. Contrariamente a lo que suele suceder con este tipo de modelos, también muestra cómo estos cambios influyen y son influenciados por el comportamiento de la economía no remunerada del hogar, donde las mujeres son los principales trabajadores. Examinando las interacciones en diferentes sectores de la economía de mercado y también entre mercados y esferas no dependientes del mercado, este modelo hace posible comprender o predecir los efectos de los cambios en las políticas u otras circunstancias económicas en las mujeres.

Igualdad de género y crecimiento económico: hipótesis contradictorias

Un grupo más de estudios con acercamientos macro al análisis de género están basados en comparaciones a lo largo de un país y, en algunos casos, a lo largo del tiempo.

Casilla 2.6. Un ejercicio de simulación en Bangladesh

En Bangladesh se hizo un ejercicio de simulación para explorar los efectos de varios cambios de políticas relacionados con el comercio, dando atención particular a los siguientes impactos relacionados con el género:

- Cómo el trabajo, especialmente el trabajo de las mujeres, estaba colocado entre esparcimiento, reproducción y empleo en la economía de mercado (entre sus diferentes sectores).
- El sueldo promedio femenino en la economía, tanto absoluto como relativo al sueldo masculino.
- El sueldo femenino en manufactura y servicios como indicador del ingreso de la mujer derivado del empleo. Este ingreso afecta su poder de negociación en el hogar y, por lo tanto, su bienestar (y también el de sus hijos).

El ejercicio exploró también los efectos que tendría en el país una disminución en la manufactura de ropa para exportación. Este sector —como en todos los países— emplea predominantemente trabajadoras (83%, contra 24% en toda la economía). Se pretendía que el precio de la ropa disminuyera 30% en el mundo; el modelo calculó que el volumen de exportación de ropa disminuiría más de la mitad, debido a la menor utilidad que generaría. Esto produciría la disminución de los sueldos femeninos, lo que afectaría particularmente a mujeres con niveles medio o bajo de educación, como son la mayor parte de las

trabajadoras de la industria de la ropa.

Sus conclusiones han sido diversas y en ocasiones contradictorias. Algunas indican una relación positiva entre desigualdad de género y crecimiento económico. Seguino, por ejemplo, encontró que la desigualdad de género, en sueldos produce mayores niveles de crecimiento económico, mientras que otros estudios afirman que la desigualdad de género en la educación secundaria tenía un efecto similar. Por otro lado, Dollar y Gatti encontraron que: *a)* igualdad de género en educación y derechos legales producían un aumento en el crecimiento económico per cápita y *b)* aumentos en el Producto Nacional Bruto per cápita producían aumentos en la igualdad de las mujeres. Similarmente, otro estudio encontró que las desigualdades de género tenían un impacto negativo muy significativo en el crecimiento económico (véase [casilla 2.7](#)).

Hay varias razones para estos descubrimientos aparentemente contradictorios. En primer lugar, hay un uso diferencial de datos a través del país contra datos a lo largo del tiempo, así como en diferentes periodos. Los estudios a lo largo de un país

Casilla 2.7. Impacto negativo de las desigualdades de género en el crecimiento económico

Un estudio basado en datos proporcionados por 99 países para 1960 y 1990, encontró que la desigualdad de género tuvo un significativo impacto negativo en el crecimiento económico. Esto fue particularmente evidente en el sur de Asia y el África subsahariana, las regiones más pobres del mundo. Apoyándose en estos datos, el informe de 1998 sobre el estado de la pobreza en África –que se enfocó en género, crecimiento y reducción de la pobreza– concluyó que el África subsahariana pudo haber añadido varios puntos porcentuales a sus tasas anuales de crecimiento per cápita si hubiera aumentado la educación de las mujeres en comparación a la de los hombres (0.5%) y el empleo de las mujeres en el sector formal (0.3%) hasta los niveles prevalecientes en el sur de Asia.

tienden a promediar importantes diferencias de nivel dentro de él, que pueden conducir a encontrar falsas "similitudes" entre diferentes países. En segundo lugar, los estudios usan medidas en cierta forma diferentes de la desigualdad de género. Por ejemplo, la mayoría se enfocan a la igualdad de género en la educación, pero Dollar y Gatti también incluyeron expectativas de vida y "reglas y convenciones" relacionadas con el tema. Seguino, por otro lado, se enfoca en la desigualdad de sueldos. También hay diferencias en la cobertura de los países. Dollar y Gatti se concentran en países ricos desarrollados y en países pobres en desarrollo, mientras que Seguino estudia países semiindustrializados, con ingresos medianos y gran dependencia del crecimiento producido por la exportación. Con estas advertencias en mente, ahora se da una explicación más detallada de los estudios de Dollar y Gatti, que sugiere una sinergia calificada y el de Seguino, como ejemplo de un estudio que propone una relación inversa (*trade off*) entre desigualdad de género y crecimiento económico.

a) Hipótesis de la "sinergia positiva"

El estudio de Dollar y Gatti es uno de los pocos de su tipo que explora los efectos de la desigualdad de género en el crecimiento económico, y también los efectos del crecimiento económico en la desigualdad de género. Incluye, además, una medida de la igualdad de género en derechos, y examina variables tanto sociales como económicas. El estudio encontró que:

- El crecimiento económico sólo afectó la desigualdad de género cuando los países pasaban de un ingreso medio bajo a uno de mayor nivel.
- Las mayorías musulmanas e hindúes tenían más altos niveles de desigualdad de género con casi todas las medidas empleadas.

- Japón tenía más altos niveles de desigualdad de género que otros países con un Producto Nacional Bruto per cápita similar, excepto en lo relativo a la segunda enseñanza.

Una segunda serie de observaciones demostró que el logro educacional femenino –medido principalmente por la educación secundaria– tenía un efecto positivo en el crecimiento económico. Los efectos de la escolaridad, tanto femenina como masculina, eran bajos en los países menos desarrollados en los cuales la educación secundaria femenina abarcaba menos de 10% de la población. Una vez que los países habían alcanzado cierto nivel de educación femenina, sin embargo, un aumento de 1% en la cantidad de mujeres con enseñanza secundaria implicaba un aumento del 0.3% en el ingreso per cápita. Los autores sugieren que la ausencia de una relación entre igualdad de género en la educación y crecimiento económico en países pobres, de economías agrícolas, se debe a los pocos resultados que la educación secundaria femenina produce. Hay poco estímulo para invertir en ella porque los hombres tienen acceso preferente a los empleos para los cuales se requiere la enseñanza secundaria.

Algunos aspectos de este estudio se examinarán nuevamente en el resto del libro:

1. La igualdad de género tiene un efecto positivo en el crecimiento económico per cápita una vez que se ha alcanzado cierto grado de desarrollo. Por eso, la reducción de la brecha del género en la educación en países pobres es a largo plazo.
2. Diferencias regionales y religiosas son importantes fuentes de variación en las relaciones entre igualdad de género y crecimiento económico.
3. La educación se utiliza para medir la desigualdad y se refleja en la creciente importancia que se está dando al "capital humano" en la agenda internacional de desarrollo; pero "capital" puede incluir también recursos materiales y financieros, relaciones sociales y redes. La desigualdad de género en acceso al crédito, a la tierra, a sueldos, a bienes de capital y a redes de comercio pueden ser más relevantes para el crecimiento económico de los países pobres que las desigualdades en educación y hasta en derechos formales.
4. En la discusión de las políticas relacionadas con la desigualdad de género es crucial distinguir entre argumentos intrínsecos e instrumentales (véase [casilla 2.8](#)).

Casilla 2.8. La cuestión intrínseca de los derechos

La reciente aparición de un acercamiento "basado en los derechos" al desarrollo puede explicar por qué en el análisis de Dollar y Gatti se encuentran medidas de los derechos políticos y civiles de las mujeres, y por qué se les relaciona con el crecimiento económico. El estudio sostiene que el crecimiento económico puede facilitarse con el crecimiento de los derechos civiles y políticos. Sin embargo, los derechos que promueven la igualdad de género descansan en bases intrínsecas, más que instrumentales. El rango de derechos adoptados e implementados por una sociedad refleja el valor que ésta da a la dimensión "humana" del desarrollo, y la traslación de estos derechos de formales a "reales" requiere de ciertos derechos económicos y sociales, y de la voluntad política, tanto como del crecimiento económico.



Foto 2. *Mujer trabajando en una línea de ensamble en la industria de cosméticos, Seúl, República de Corea, Organización Internacional del Trabajo.*

b) Hipótesis de la "relación inversa"

El estudio de Seguino se enfocó en la relación entre desigualdad de género y crecimiento económico en el contexto de la industrialización orientada a la exportación. Su estudio examinaba la relación entre crecimiento económico y desigualdad de género en los sueldos. La muestra empleada fue tomada de países con ingresos bajos y medios (tal como están definidos en el Informe sobre Desarrollo Mundial de 1995).

Los descubrimientos obtenidos del análisis a lo largo del país sugieren que, junto a los niveles de capital humano y de inversión, la desigualdad de sueldos femeninos y masculinos está ciertamente asociada al crecimiento económico. Un aumento de 10 puntos en la brecha entre remuneraciones masculinas y femeninas por año de educación secundaria hacía aumentar el Producto Doméstico Bruto en 0.10%. En otras palabras, cuatro puntos porcentuales de la brecha entre las tasa de crecimiento del Producto Doméstico Bruto en la República de Corea (9.2%) y Costa Rica (3.9%) entre 1985 y 1989 podía ser explicada por la brecha de sueldos entre los géneros. Los resultados del análisis específico a lo largo del tiempo en un país, confirman la importancia de la inversión tanto como la del capital humano, pero sugieren que los logros femeninos en educación tienen un papel más importante que los logros masculinos. Las variables de la brecha de sueldos siguen siendo significativas. Las disparidades de género en sueldos aumentaron los niveles de inversión. El estudio concluye que la desigualdad de género en resultados de trabajo ha llevado a mayores tasas de crecimiento en países que han dependido de una industrialización orientada a la exportación.

Seguino hace notar que las disparidades de género en ahorro están relacionadas sólo parcialmente con el Producto Nacional Bruto de un país. Otros factores que juegan papeles importantes en esto incluyen regímenes que tienen políticas definidas, así como los regímenes "de género", que existen en algunos países. Es de llamar la atención que de los países asiáticos que menciona en su estudio, tres de las cuatro economías "milagrosas", todas pertenecientes a Asia oriental, tienen las mayores disparidades de género en ingresos (República de Corea, Singapur y Taiwán). Sin embargo, también sugiere que el crecimiento económico parece ser mayor en estos países cuando las inversiones en educación femenina coexisten con mayores disparidades de género en sueldos.

En conjunto, las observaciones de Dollar y Gatti dan soporte a la igualdad de género en cuanto incrementa la "eficiencia" y provoca un mayor crecimiento económico. Las observaciones de

Seguino sugieren que puede haber una relación inversa (*trade off*) entre igualdad de género y crecimiento económico, debido a la competencia intensificada que la globalización ha provocado. Sin embargo, estas observaciones aún tienen que ser mejor exploradas a través de análisis minuciosos.

Conclusión

Este capítulo ha tocado algunos intentos teóricos y empíricos de explorar la relevancia del género en el análisis macroeconómico y en las políticas macroeconómicas. Algunos de estos estudios han señalado a "instituciones", considerándolas un concepto que puede ayudar a comprender la desigualdad de género. Algunos temas recurrentes incluyen:

1. El papel de las normas y costumbres en la formación de relaciones en el hogar y en el comportamiento de sus miembros.
2. Papeles, responsabilidades y recursos desiguales en el hogar, que inducen coacciones diferentes en las respuestas y comportamiento de hombres y mujeres.
3. El significado del trabajo no remunerado de las mujeres, por su capacidad para responder a las señales que envía el mercado.
4. La existencia de discriminación de género en los mercados, así como en los sistemas de suministro público y, por lo tanto, la influencia de factores exteriores al hogar para dar forma a la desigualdad de género.

Para una mejor comprensión de la desigualdad de género, la mayoría de estos estudios ponen en el centro al hogar y a la familia. Algunos estudios advierten señales discriminatorias en el sistema legal y en el suministro del Estado, pero no dan la misma atención a la discriminación en el mercado. Los economistas ortodoxos, particularmente los neoliberales, tienden a considerar las fuerzas del mercado como agregados impersonales de numerosas actividades individuales. Al otro extremo del espectro, los economistas políticos feministas insisten en que los mercados son instituciones sociales, en las cuales las redes y las normas sociales tienen un papel tan importante como la acción económica y los incentivos.

Un acercamiento institucional al análisis de la desigualdad de género es muy diferente a un acercamiento individualista. Para ilustrar esta afirmación vamos a comparar las explicaciones que los autores de los dos estudios discutidos en la última sección dan a sus descubrimientos sobre la desigualdad de género. Dollar y Gatti afirman que la religión es tan significativa estadísticamente al explicar las variaciones en desigualdad de género de un país a otro como al mostrar la importancia de diferentes "preferencias culturales". Concluyen que "aquellos que controlan los recursos de la sociedad muestran una marcada preferencia por la desigualdad de género, y están dispuestos a pagar por ello". Sin embargo, no toman en cuenta la forma en que los que no comparten estas "preferencias culturales" pueden desafiarlas, ni la división que existe entre los que tienen el poder para expresar y exigir sus preferencias socialmente y aquellos que deben pagar por ello.

Seguino, por el otro lado, concluye que la naturaleza sistémica de la desigualdad de género refleja cómo están estructuradas las instituciones en los diferentes países. Sugiere que la disparidad de género en sueldos puede tener efectos más positivos en el crecimiento en países que tienen sistemas patriarcales, porque sus instituciones "refuerzan la internalización de normas sociales que favorecen a los hombres, reduciendo la resistencia política y, por consiguiente, el costo de la desigualdad de género".

Los estudios examinados en este capítulo muestran claramente que la desigualdad de género es

importante en un amplio rango de contextos, y que varía a lo largo de ellos. Estas variaciones reflejan un número de factores diferentes, incluyendo estrategias para alcanzar el crecimiento, niveles de Producto Nacional Bruto per cápita, varias formas de políticas públicas (particularmente aquellas relacionadas directamente con la igualdad de género) e inversiones en capital humano. Además, el análisis sugiere que las instituciones –y más específicamente su construcción patriarcal– son un factor particularmente importante. Esto se explora en el siguiente capítulo.

Chapter 3

Geografía de la desigualdad de género

Introducción

Gran parte del comportamiento humano no es resultado de las preferencias individuales, sino que está gobernado por reglas institucionales, normas y convenciones que tienen poderosos efectos materiales en la vida de la gente. Se ha definido a las instituciones como "las reglas del juego" de una sociedad. Estas reglas pueden estar escritas o no, ser explícitas o implícitas; codificadas en leyes, ordenadas por políticas, santificadas por la religión, mantenidas por los convencionalismos o arraigadas en la manera de pensar de la familia, de la comunidad y de la sociedad. Juegan un papel importante para dar forma al comportamiento humano, en términos de lo permitido y de lo prohibido. En la economía, estas reglas:

- a) Influyen en la división por género del trabajo de producción y de reproducción, en diferentes partes del mundo.
- b) Producen patrones regionales distintos en la participación de la fuerza laboral y en la actividad económica de mujeres y hombres.

Las instituciones en sí son conceptos abstractos, pero toman forma concreta en las organizaciones, los "equipos", que son los que hacen el juego. En la sociedad existen cuatro categorías clave de instituciones, cada una con un dominio (o área de influencia) particular; y cada una de ellas está asociada a un diferente juego de organizaciones y grupos. Estas categorías son: estados, mercados, sociedad civil/comunidad y parentesco/familia (véase [casilla 3.1](#)).

Estas instituciones gobiernan los procesos de producción, reproducción y distribución en una sociedad. La forma en que están organizadas varía de acuerdo al nivel de desarrollo económico, la estructura de la economía y la extensión de la comodificación (es decir, el valor de mercado que se da a bienes o servicios que antes no eran comerciales). En términos de la pirámide productiva de la [figura 2.1](#), es evidente que habrá diferencias a lo largo del mundo en mercados formales y regulación estatal, y de producción para la subsistencia.

Las instituciones proveen una estructura y, por lo tanto, un grado de estabilidad a la vida diaria. Reducen la incertidumbre, hacen predecibles ciertas formas de com

Casilla 3.1. Categorías clave de las instituciones en la sociedad

Estados: el Estado es responsable del gobierno total de una sociedad. Impone las reglas y procedimientos que regulan la forma en que los diferentes dominios institucionales interactúan. El acceso a los recursos del Estado, incluyendo el empleo, es a través de su legislación, de sus políticas y de sus regulaciones. Ejemplos de organizaciones de Estado incluyen las que están asociadas a la burocracia, la policía, la legislatura, el poder judicial y el gobierno local.