

COLECCIÓN GRUPOS DE TRABAJO



Serie Economía, políticas de desarrollo y desigualdades

ECONOMÍA DE LA VIDA

FEMINISMO, REPRODUCCIÓN

SOCIAL Y FINANCIARIZACIÓN

Alicia Girón



**ECONOMÍA DE LA VIDA
FEMINISMO, REPRODUCCIÓN SOCIAL
Y FINANCIARIZACIÓN**



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Enrique Graue Wiechers
Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas
Secretario General

Dr. Luis Agustín Álvarez Icaza Longoria
Secretario Administrativo

Dra. Guadalupe Valencia García
Coordinadora de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dr. Armando Sánchez Vargas
Director

Dra. Isalia Nava Bolaños
Secretaria Académica

Ing. Patricia Llanas Oliva
Secretaria Técnica

Mtra. Graciela Reynoso Rivas
Jefa del Departamento de Ediciones



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales

Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

Colección Grupos de Trabajo

Pablo Vommaro - Director de la colección

CLACSO Secretaría Ejecutiva

Karina Batthyány - Secretaria Ejecutiva

María Fernanda Pampín - Directora de Publicaciones

Equipo Editorial

Lucas Sablich - Coordinador Editorial

Solange Victory - Gestión Editorial

Nicolás Sticotti - Fondo Editorial

Equipo

Rodolfo Gómez, Giovanny Daza, Teresa Arteaga,
Cecilia Gofman, Natalia Gianatelli y Tomás Bontempo



LIBRERÍA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES

CONOCIMIENTO ABIERTO, CONOCIMIENTO LIBRE

Los libros de CLACSO pueden descargarse libremente en formato digital o adquirirse en versión impresa desde cualquier lugar del mundo ingresando a www.clacso.org.ar/libreria-latinoamericana

COLECCIÓN GRUPOS DE TRABAJO

ECONOMÍA DE LA VIDA FEMINISMO, REPRODUCCIÓN SOCIAL Y FINANCIARIZACIÓN

Alicia Girón

Grupo de Trabajo “Feminismos, resistencias y emancipación”



Catalogación en la publicación UNAM. Dirección General de Bibliotecas y Servicios Digitales de Información

Nombres: Girón, Alicia, autora.

Título: Economía de la vida : feminismo, reproducción social y financiarización / Alicia Girón.

Descripción: Primera edición. | México : Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas ; Buenos Aires : Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, 2021. | Serie: Colección Grupos de trabajo. Serie Economía, políticas de desarrollo y desigualdades.

Identificadores: LIBRUNAM 2118051 (impreso) | LIBRUNAM 2117658 (libro electrónico) | ISBN 978-607-30-5448-5 (impreso) | ISBN 978-607-30-5542-0 (libro electrónico).

Temas: Economía feminista -- México. | Feminismo -- México. | Feminismo -- Aspectos sociales -- México. | Financiarización. | Globalización.

Clasificación: LCC HQ1381.G57 2021 (impreso) | LCC HQ1381 (libro electrónico) | DDC 305.42 —dc23

Primera edición, diciembre de 2021.

ISBN UNAM: 978-607-30-5542-0.

ISBN Clacso: 978-987-813-061-3.

D.R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO, Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510, Ciudad de México.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad de la Investigación en Humanidades, 04510, Ciudad de México.

© CLACSO. CONSEJO LATINOAMERICANO DE CIENCIAS SOCIALES - CONSELHO LATINO-AMERICANO DE CIÊNCIAS SOCIAIS

Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875 | <clacso@clacsoinst.edu.ar> | <www.clacso.org>



Este material/producción ha sido financiado por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Asdi. La responsabilidad del contenido recae enteramente sobre el creador. Asdi no comparte necesariamente las opiniones e interpretaciones expresadas.

Ilustración de portada: Yussef Galicia.

Cuidado de la edición para la versión de México: Héli da De Sales Y. del Departamento de Ediciones del IIEC, UNAM.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de las instituciones editoras.

Impreso y hecho en México.

*A Claudia Maya,
quien hizo posible este libro,
por cuidarme y dedicarme su tiempo.*

*A Carolina, Ignacio y Emiliano,
mi nieta y mis nietos,
con quienes tomando el té
reflexionamos sobre la vida.*

Dijo asimismo a la mujer: Multiplicaré tus trabajos y miserias en tus preñeces; con dolor parirás los hijos y estarás bajo la potestad o mando de tu marido, y él te dominará.

Y a Adán le dijo: Por cuanto has escuchado la voz de tu mujer, y comido del árbol de que te mandé no comieses, maldita sea la tierra por tu causa; con grandes fatigas sacarás de ella el alimento en todo el discurso de tu vida.

Espinas y abrojos te producirá, y comerás de los frutos que den las yerbas o plantas de la tierra.

Mediante el sudor de tu rostro comerás el pan, hasta que vuelvas a confundirte con la tierra de que fuiste formado; puesto que polvo eres, y a ser polvo tornarás.

Y Adán puso a su mujer el nombre de Eva, esto es, Vida, atento a que había de ser madre de todos los vivientes.

Torres Amat, Gen 3: 16-20

ÍNDICE

Prólogo	13
Introducción	17

SECCIÓN I. REPRODUCCIÓN SOCIAL Y TRABAJO NO REMUNERADO

1. De la “Gran Transformación” a la Gran Crisis de la reproducción social. Concepto de “reproducción social” en Polanyi, Picchio y Fraser	31
2. ¿Quién asume el costo de la reproducción social en una nación?	45

SECCIÓN II. FEMINISMOS, CRISIS Y RESQUEBRAJAMIENTO DEL MODELO ECONÓMICO

3. Feminismo. Quiebres y zurcidos en crisis	61
4. Género, globalización y desarrollo	75

SECCIÓN III. FINANCIARIZACIÓN, INCLUSIÓN FINANCIERA Y PROYECTOS PRODUCTIVOS

5. Financiarización, microcrédito y empoderamiento	101
---	-----

6. Proyectos productivos, empoderamiento económico e inclusión financiera	 133
--	--------------

7. Mujeres mexicanas empresarias en Estados Unidos. Empoderamiento y crisis	 149
--	--------------

SECCIÓN IV. EMPLEO Y AUSTERIDAD

8. Estructura del empleo femenino en el periodo de poscrisis	 165
---	--------------

9. Políticas de austeridad con rostro de mujer	 187
---	--------------

SECCIÓN V. TECHO DE CRISTAL

10. ¡Atrévete a cambiar, rompiendo el techo de cristal!	 205
--	--------------

REFLEXIÓN

11. Pandemia, reproducción social y violencia	 223
--	--------------

PRÓLOGO

La desigualdad de género se expresa de manera muy evidente en las discriminaciones y opresiones económicas que viven las mujeres; la feminización de la pobreza es notoria en todas las sociedades, y aún más cruel en los países y regiones empobrecidos de nuestro planeta. La economía feminista ha venido desplegando —desde hace más de treinta años— un corpus de análisis para comprender y demostrar cómo la organización social del trabajo y la economía han sido ciegas a la actividad y aportes de los procesos que sostienen la vida, que la división sexual del trabajo ha asignado tradicionalmente a las mujeres. Y cómo estos procesos sostienen a su vez a la economía de circulación de bienes, servicios y monedas.

Alicia Girón entrega en este volumen, *Economía de la vida. Feminismo, reproducción social y financiarización*, un conjunto de trabajos que constituyen, sin duda, un desarrollo enriquecedor en el análisis económico feminista, con aportes sustantivos y de gran interés. La relación entre los tres conceptos centrales titulares que constituyen el núcleo integrador de los capítulos aporta un diagnóstico profundo de la relación material que en el capitalismo actual impide un despliegue económico que sustente y garantice la vida para las amplias mayorías. El valor principal de este texto es que nos acompaña de manera clara y sencilla a explorar la relación de la vida concreta con la gran economía y las políticas económicas globales.

Las páginas de este texto van mostrando el pensamiento de Alicia Girón, como brillante economista y como pensadora feminista con experiencia práctica en el examen de propuestas y vías para la superación de la pobreza de las mujeres. Sus contribuciones son insoslayables para entender el entramado negativo en que las políticas de austeridad, los procesos de financiarización y los mandatos patriarcales sobre la reproducción atrapan a las mujeres y van haciendo inviable el futuro social.

La obra expone el acumulado de más de quince años de trabajo investigativo, reflexiones y experiencias que dan lugar a una potente crítica del sistema capitalista financiero global, donde la rentabilidad, plana y corta, se ha impuesto como objetivo único de la economía. Al mismo tiempo que se abandonan los objetivos económicos de satisfacción de necesidades se producen la desregulación y liberalización financiera que llevan a las grandes crisis y a la práctica de políticas sociales de desprotección, que estancan y aumentan las brechas de género y precarizan el trabajo de las mujeres, pero, además, se “deja al descubierto a la sociedad y la civilización” [p. 30].

La incorporación masiva de las mujeres al trabajo, con remuneraciones básicas y sin políticas de protección, ha venido generando aridez y fragilidad social. La represión del gasto social que imponen las políticas de austeridad como políticas hegemónicas ha “quebrado la reproducción social” [p. 52]. Y, por otra parte, la austeridad ha permeado una nueva caracterización del empleo: incorpora a quienes antes no participaban —como sostiene Alicia Girón—, al bloquear al máximo la capacidad de gasto de los agentes internos como único objetivo, se obliga a las mujeres a una mayor participación en el mercado laboral, en peores condiciones, para incrementar el salario familiar. Concretamente: “Las mujeres pasan a ser proveedoras de los ingresos familiares ocupándose hasta en dos y tres jornadas laborales. Muchas veces, además de su jornada laboral en la casa, realizan actividades en el mercado informal. Pasan a ser proveedoras de sus familias y también jefas de hogar” [p. 63].

Especialmente interesantes, y de gran significación, son los aportes del texto en torno al análisis de los microcréditos, sus circunstancias, objetivos y sistemas de expansión global. La relación de causalidad entre la macroeconomía y la microeconomía, a partir de las políticas públicas de austeridad, impacta en la injusticia social sin equidad; un hecho real de demostración de esto son los microcréditos para las mujeres.

Se creó en torno a los microcréditos un falso discurso de emancipación y empoderamiento, con el espejismo de que las mujeres pobres podrían llegar a ser “empresarias”. Afirma Alicia Girón: “Las finanzas

para los pobres, en forma de microcréditos, ha pasado a formar parte de la alternativa para el empoderamiento, principalmente de las mujeres” [p. 69]. En los hechos se han creado finanzas de sobrevivencia o ayuda para la subsistencia; las iniciativas productivas generadas con esta modalidad no han logrado tener sostenibilidad y son “pocos los ejemplos en los que el microcrédito de este tipo ha servido para proyectos comunes que repercutan en sus comunidades” [p. 92]. Con esta base no se logra la infraestructura necesaria para los servicios que las comunidades requieren. Los microcréditos no promueven sistemas de energía ni de agua ni servicios de salud o educación.

La denuncia es que mientras se desdibujó la banca de desarrollo, que impulsaba infraestructura y empleos, se fortaleció la banca para los pobres, la banca de microcrédito como parte del mismo proceso de desregulación financiera. Las microfinanzas son parte del proceso de innovación financiera y tienen alta rentabilidad, gracias al retorno de altos intereses. Se utilizó la inclusión de las mujeres en el circuito financiero internacional por medio de los canales del microcrédito para aumentar circuitos de alta rentabilidad como personas deudoras. En resumen, el microcrédito no funciona como reductor de la pobreza, sino como rentabilizador de los circuitos financieros.

La propuesta conceptual es que “la economía feminista tiene por objeto de estudio al aprovisionamiento y no a la escasez” [p. 44] para cubrir la materialidad de las necesidades humanas, y por ello es necesario que el gasto público sea ampliado y contemple los trabajos de cuidado. Las políticas públicas, mediante el gasto social, deben proteger los derechos económicos. Se proponen como ejes conductores: modelos positivos de roles de género, protección legal, redistribución del trabajo de cuidado no remunerado, cambio de cultura y práctica empresariales en las compras públicas. En el centro está el fortalecimiento de la voz colectiva y la visibilidad. Las políticas públicas son fundamentales para avanzar en derechos humanos, de los cuales los derechos económicos, muy vulnerados en las mujeres, son parte integrante indisoluble.

En suma, como feminista académica y militante pienso que este libro es de obligatoria lectura para todas quienes pensamos y trabajamos por alimentar horizontes de emancipación. Como integrante del Grupo de Trabajo del Consejo Latinoamericano en Ciencias Sociales (Clacso) “Feminismos, resistencias y emancipación”, del cual Alicia Girón ha sido fundadora y animadora permanente en todos sus debates y publicaciones, creo que nuestro propósito de aportar al conocimiento feminista y de género tiene en este volumen un hito luminoso.

Estoy convencida de que estas investigaciones y sus interpretaciones de los procesos económicos y sociales que modelan la situación actual de las mujeres, en especial en nuestra América, orientan un mejor y más efectivo camino en las luchas y propuestas para ampliar nuestros derechos en forma efectiva y para hacer mejores a nuestras sociedades. Su utilidad radica en que destrama las lógicas contemporáneas de explotación generalizada y acumulación, que concretan el recorte de derechos y la viabilidad de la reproducción social, y esto nos interpela para pensar vías de emancipación. Un futuro mejor no puede ser alcanzado sin estudio y sin análisis, tan profundos y ciertos como los que encontramos en estas páginas.

Alba Carosio

Caracas, Venezuela, abril de 2021

INTRODUCCIÓN

La inquietud de tener en un solo libro las aportaciones a la economía de la vida nacen durante el verano de la pandemia cuando el confinamiento ante la covid-19 me permitió realizar una recopilación desde mis primeros trabajos publicados por la Federación Mexicana de Mujeres Universitarias y del Grupo de Trabajo “Feminismos, resistencias y emancipación” del Consejo Latinoamericano en Ciencias Sociales (Clacso). Muchos de los trabajos nacieron como una inquietud al darme cuenta de la discriminación violenta y emocional que vivimos las mujeres en México, en América Latina y en el resto del mundo. Reflexiones que se combinaron con el acercamiento al buscar una hipótesis que desde la economía financiera relacionara los ciclos económicos y las continuas brechas de género. Línea de investigación comprometida para seguir avanzando en alternativas para estrellar el techo de cristal, pero también para tener una vida feliz sin violencia intrafamiliar y social.

“Economía de la vida” es un concepto que abarca desde la perspectiva feminista colocar a las mujeres como el centro de la reproducción social rompiendo las brechas de género y las relaciones patriarcales establecidas en la cultura a lo largo de nuestra historia. A partir del renacimiento del feminismo encabezado principalmente por las jóvenes del milenio cuyos antecedentes se encuentran en las abuelas nacidas en la posguerra del siglo xx, es importante la construcción de nuevos

valores y romper con el castigo que por siglos Dios le fincó a Eva por darle el fruto prohibido a Adán, su pareja. Por ello, la economía feminista cobra vida a partir del concepto de “reproducción social” y en el desenvolvimiento de la producción en un espacio de relaciones de intercambio, donde la civilización patriarcal sirve no solo para evidenciar cómo las mujeres han sostenido el sistema patriarcal, sino que son las únicas con valentía para romperlo.

La economía feminista desempeña un papel fundamental en el entrelazamiento existente dentro de la unidad familiar y la interconectividad existente con las políticas públicas y al mismo tiempo con los acontecimientos en la macroeconomía. La relación entre las esferas macro y microeconómicas es tal, que quienes ejercen las decisiones de las políticas públicas no logran vislumbrar el efecto de la toma de decisiones en los parlamentos y regímenes democráticos. Incluso, cuando la mayoría en las cámaras representativas sean mujeres no quiere decir que sean feministas y menos que logren visualizar el porqué de las brechas de género entre hombres y mujeres. Muchas de las parlamentarias responden a decisiones partidistas sin agenda de género y mucho menos feminista.

A partir de la economía feminista, la presente antología de textos recorre el acercamiento a los estudios de género desde la perspectiva de la economía financiera cuya aportación es la relación dialéctica entre feminismo, reproducción social y financiarización desde el ámbito del pensamiento heterodoxo.

Quien está leyendo el presente libro debe saber que los capítulos aquí presentados son el resultado de varios encuentros con economistas feministas a lo largo de varios años, cuyos resultados han sido presentados en seminarios, coloquios, congresos y posteriormente fueron publicados en libros y revistas nacionales e internacionales. Justo por el arcoíris que representan los diferentes capítulos, hoy se tiene una gama de colores que vislumbra la relación entre feminismo, reproducción social y el proceso de financiarización en el desenvolvimiento económico y político de nuestro diario acontecer.

Este libro hace mención a los últimos cincuenta años durante los cuales las mujeres se fueron insertando cada vez más en el proceso productivo vía el mercado laboral por medio de la economía formal e informal, donde algunas brechas de género se redujeron y otras se profundizaron. Pero también, se dibuja el cuestionamiento a las brechas de género y a los procesos de cambio estructural de la economía a partir de los planes de estabilización y las políticas de austeridad.

La pandemia muestra resultados atroces. Hoy se hicieron evidentes las carencias en sectores básicos. La educación, la salud y la marginalidad en las condiciones laborales. Este libro, reclutado en el

confinamiento tras haber anunciado la llegada de la covid-19 y durante la pandemia, muestra los antecedentes del fracaso de las políticas públicas en el marco de los procesos de estabilización y las políticas de austeridad insertas en un proceso de financiarización donde el impacto ha recaído en las mujeres.

En los capítulos del libro se observará el anuncio de la Gran Crisis Financiera Internacional 2008-2009 y el desenvolvimiento que se vivió durante la Gran Recesión de la segunda década del actual siglo. Este libro termina días antes de la covid-19, justo cuando las mujeres estaban resistiendo la violencia y el feminicidio; el día en que la marea púrpura y verde vistió al mundo con sus colores; un 8 de marzo de 2020 inolvidable que representa el despertar y la concientización de la necesidad de cambiar el mundo donde vivimos, rompiendo las brechas de género y acabando con la violencia.

En cada capítulo se describe cómo las mujeres se insertan en el ciclo económico y cómo van resistiendo, trabajando más en la economía formal o informal sin abandonar el trabajo no remunerado, sin abandonar la reproducción social futura de una sociedad.

Cada capítulo lleva implícita la denuncia de las relaciones patriarcales, y aunque uno de los dictaminadores mencionó que era un libro repetitivo en algunos de sus capítulos y no había una hipótesis que hilara los diferentes ensayos, se decidió no eliminar lo que constantemente se está denunciando, que es la financiarización con rostro de mujer; la rentabilidad de las mujeres en los circuitos financieros internacionales y cómo la participación de las mujeres en un circuito laboral inestable y frágil afecta a la reproducción social de una sociedad.

El título del libro lleva tres conceptos que se deben introducir previamente a la lectura de los diferentes capítulos para comprender la obra en su totalidad y entender el hilo conductor que los va entrelazando.

FEMINISMO

El primer concepto que encabeza el título del libro es muy importante definirlo desde la perspectiva de la economía pues hay una confusión entre los términos “feminismo” y “género”. A veces ambos términos se usan como sinónimos cuando incluso son antagónicos utilizados en algunos escritos más en sentido político que social. En economía, cuando usamos el término “género” nos ubicamos en las diferencias que existen entre hombres y mujeres para medir el ingreso salarial, las horas de trabajo no remunerado —medidas por el uso del tiempo—, las brechas en educación, salud y participación política, inclusión financiera y digital. Incluso, el término “equidad de género” alcanza visibilidad a partir de la Agenda 2030 de Naciones Unidas que permea todas las agendas de desarrollo, de los tratados

de comercio e incluso de los organismos financieros internacionales y multilaterales.

Desde una visión de la economía política, cuando usamos el concepto de “economía feminista”, este viene entrelazado desde los trabajos de Flora Tristán en la primera mitad del siglo XIX. Su trabajo *La unión obrera*, mencionado por Marx en su obra de *El capital*, junto con sus otros libros, como *Peregrinaciones de una paria*, *Paseos en Londres*, *La emancipación de la mujer* y la novela *Memphis*, exponen las relaciones patriarcales de su época y que subsisten hasta el día de hoy. Presenta las diferencias entre hombres y mujeres desde la raza y las etnias, y el papel discriminatorio de las mujeres sin importar las clases sociales. No hay duda de que la concientización de las diferencias entre hombres y mujeres surgen en los primeros movimientos sufragistas, a finales del siglo XIX, y con gran fuerza en el siglo XX. Los avances del feminismo en materia laboral y en la lucha por la autonomía de los cuerpos ha tomado conciencia. Un ejemplo lo ha dado el feminismo argentino a partir del tsunami verde alcanzado el año de la pandemia. Una lección para América Latina.

El estudio del feminismo llega a la academia en la búsqueda permanente de la equidad. La búsqueda de las mujeres por un trabajo digno y por un ingreso que otorgue empoderamiento económico y autonomía, y evidencia cómo ha detenido la caída salarial ante las primeras reformas estructurales del Fondo Monetario Internacional (FMI) en los setenta, y la profundización de las brechas bajo el Consenso de Washington en las décadas posteriores. Lineamientos establecidos por mediación de las políticas monetarias y fiscales disfrazados de la necesaria austeridad hasta el día de hoy.

REPRODUCCIÓN SOCIAL

La “reproducción social” se define como la forma en que se producen y reproducen las condiciones que sostienen un sistema social. Dichas condiciones se reproducen con ayuda de la cultura y los sistemas de intercambio basados en una estructura productiva condicionada por el entorno de los recursos naturales, las contradicciones existentes entre las relaciones de clase social y la ideología. En este esquema, existe un contexto en el que las mujeres cumplen una función biológica fundamental para la reproducción de la fuerza de trabajo, lo que a su vez define la participación de la mujer en la actividad económica.

La reproducción ocurre cuando las condiciones necesarias para la existencia de la relación de producción se llevan a cabo de la misma forma una y otra vez, es decir, se reproducen. Por lo tanto, es necesaria la reproducción de ciertas condiciones específicas que incluyen relaciones políticas, jurídicas e ideológicas, y que, al propagarse,

perpetúan un determinado sistema económico, político y social [Edholm, Harris y Young 1977: 106].

De acuerdo con Edholm, Harris y Young, conviene definir tres aspectos de la reproducción, *a)* social: desarrollo de las condiciones de un sistema social; *b)* de la fuerza de trabajo: mantenimiento cotidiano de los trabajadores; y *c)* biológica: o procreación, que se refiere a la crianza de los hijos.

Si bien, solo el tercero está relacionado con la mujer, esto ha sido suficiente para que a ella se le asignen tareas casi exclusivamente relacionadas con la reproducción de la fuerza de trabajo como el cuidado de los hijos y las actividades asociadas al mantenimiento diario de la fuerza laboral. De esta forma, de acuerdo con Meillassoux, la condición de la mujer “no es natural”, sino que surge de “circunstancias históricas cambiantes, enlazadas siempre con su función reproductiva”, pero, además, se apoya en una base económica definida, pues para entender las relaciones de producción hay que situarlas en el contexto de la perpetuación de un determinado sistema social [Meillassoux, 1977: 116].

Así, asociar la función reproductora a la mujer es esencial para explicar su posición en la sociedad y entender su participación en las actividades productivas. En palabras de Ferguson

las mujeres están oprimidas no simplemente porque están excluidas del trabajo asalariado y obligadas a ser amas de casa. Más bien, su opresión es una cuestión de cómo y por qué tal trabajo se devalúa en primera instancia [...] cuando justo ese trabajo invisible es [...] su contribución a la riqueza social general [Ferguson, 2020].

La importancia de esta apreciación consiste en que dicha situación ocurre en un contexto que permite la propagación de un sistema social y de reproducción determinado. En palabras de Marx:

cualquiera que sea la forma social del proceso de producción, es necesario que éste sea continuo, que recorra periódicamente, siempre de nuevo, las mismas fases. Del mismo modo que una sociedad no puede dejar de consumir tampoco le es posible cesar de producir. Por tanto, considerado desde el punto de vista de una interdependencia continua y del flujo constante de su renovación, todo proceso social de producción es al propio tiempo *proceso de reproducción* [Marx, 1975: 695].

Al respecto, Antonella Picchio señala que

el sistema capitalista se define por el uso de trabajo asalariado para producir mercancías. En este sistema, el acceso a los medios de subsistencia está mediado por los salarios para la gran mayoría de la población. Esta mediación, consecuencia de la propiedad privada de los medios de producción,

determina la relación específicamente capitalista entre el proceso de producción y el proceso de reproducción social [Picchio, 1992].

La posición de la mujer en la sociedad puede verse como resultado de su papel reproductor, pues inicialmente esto condiciona y limita las actividades relacionadas con el cuidado de los hijos y las tareas del hogar, pero no se debe dejar de lado que su participación responde a las necesidades de un sistema social y de reproducción determinado. Como consecuencia, su incorporación a la esfera productiva queda limitada y condicionada por las necesidades del sistema de una economía monetaria de la producción.

FINANCIARIZACIÓN

El proceso de financiarización consiste en la compra y venta de activos o valores financieros de forma ordenada en los mercados de capitales. La nueva articulación de grandes conglomerados participa por medio de operaciones fuera de balance con derivados o productos y servicios financieros que fueron consecuencia de innovaciones tecnológicas y financieras. La necesidad de liquidez de los intermediarios financieros hizo posible que la bursatilización de activos adquiriera vida propia en las transacciones financieras, proceso endógeno al desarrollo de la financiarización.

Quienes participan en los mercados financieros esperan que el mercado proporcione liquidez para que los activos financieros se compren y vendan fácilmente; esto sucede siempre que los mercados se mantienen estables y no hay situaciones inesperadas. Sin embargo, en un mundo donde prevalece la incertidumbre, el riesgo permanece latente. Paul Davidson, en su libro *John Maynard Keynes*, explica cómo opera una economía monetaria, refiriéndose no solo al pensamiento revolucionario del economista más importante del siglo xx en términos de la teoría de la liquidez y la demanda agregada, sino también a lo que John Kenneth Galbraith [2004] clasifica como “fraude inocente” en su último libro, *The economics of innocent fraud: truth for our time*, antes de partir [Galbraith, 2004].

Por lo tanto, en una economía monetaria de la producción, la financiarización surge de la desregulación y liberalización financiera, demostrando cómo el desarrollo de la titulización mantiene una relación de causalidad con la financiarización y la crisis, las intervenciones de los grandes bancos y los ascensos y caídas del dólar, así como las consecuencias de la crisis. Existen diferentes opiniones teóricas sobre la financiarización, pero, sin duda, es el resultado de haber pasado de un sistema financiero regulado a uno desregulado donde reina el sistema de acumulación financiera.

¿Cuáles son las relaciones entre financiarización y las mujeres? La relación más evidente es el proceso de otorgamiento de créditos para el empoderamiento de las mujeres. La bandera de sacar de la pobreza a las mujeres volviéndolas agentes productivos con capacidad para liderar en una economía de mercado. Lo que se demuestra es que las mujeres son gravadas con tasas de interés muy altas, siendo las microfinancieras quienes participan en el mercado financiero global posicionando los fondos de pensiones, retribuyendo intereses a los fondos de inversión en detrimento de las mujeres. La otra relación entre financiarización y mujeres es que las políticas de estabilización y de austeridad implementadas por los organismos financieros como el FMI han incidido en regímenes democráticos en la reducción del gasto social en aras de seguir pagando las deudas soberanas. Por lo tanto, las unidades familiares donde las mujeres cumplen el papel de cuidar la reproducción social han visto en detrimento, no solo el acceso al agua, infraestructura indispensable para el buen vivir y el vivir bien, sino la educación pública y la salud que han ido deteriorándose con el tiempo. La otra relación ha sido que, ante el desplome del salario, las mujeres han salido al mercado laboral principalmente cumpliendo muchas de ellas tres jornadas: la jornada en una economía formal, en la economía informal y el aumento de la economía del cuidado, tarea culturalmente destinada a las mujeres, proteger y cuidar a la familia, a los padres, a los hijos, a los nietos y al resto de la familia expansiva.

Han transcurrido un poco más de diez años desde el estallido de la Gran Crisis y al parecer sus secuelas se vieron reforzadas con la aparición de la covid-19 y la crisis sanitaria derivada de la pandemia, una exuberancia de deudas incobrables de los corporativos no financieros y de las deudas soberanas, una necesidad de los bancos centrales por detener una caída sorprendentemente mayor a la de 2008-2009 donde solo un país salió librado, China. Los pronósticos de 2020 cambiaron en febrero del mismo año, se derrumbaron las bolsas internacionales. A la luz del curso de la pandemia, las mujeres están viviendo retrocesos que darán resultados en el largo plazo. Por un lado, el mercado laboral mostró su fragilidad principalmente en las mujeres al perder sus empleos y regresar a sus casas ampliando el número de horas dedicado al trabajo no remunerado, reforzando los lazos del sistema patriarcal sin poder resquebrajarlo.

La aparición de la covid-19 no fue un cisne negro como muchos economistas mencionaron. El virus ha puesto al descubierto las dificultades financieras y la crisis de la reproducción social.

Es evidente que el desarrollo económico se ha visto comprometido, los efectos de la covid-19 no solo se cuantifican en las pérdidas humanas a causa de los frágiles sistemas de salud, sino que también

se hacen notorios en la falta de políticas de empleo y gasto público. Dentro de este escenario, la Cepal divide la población de las mujeres en riesgo alto, riesgo medio y riesgo bajo. Al considerar una caída en promedio de 7.7% del PIB para la región latinoamericana se observa que la población de mujeres de alto riesgo, en promedio para América Latina, es de 56.9%, riesgo medio 18.6% y riesgo bajo 24.4%. En México, la caída de 9.0% del PIB pone a las mujeres de riesgo alto en 65.2%, riesgo medio 16.9% y riesgo bajo 17.9%. Un riesgo creciente para las mujeres que si bien ha ampliado las brechas de género dentro de la familia, también las ha puesto ante una mayor vulnerabilidad como el desempleo, frente a una desigualdad de oportunidades, y lo más grave, la violencia emocional, la violencia física, la violencia económica y los feminicidios.

La crisis financiera de 2008 desembocó en un rediseño de la Agenda del Milenio (2000-2015) que dio como resultado una nueva serie de compromisos de acción enmarcados en la Agenda 2030. En los 17 Objetivos del Desarrollo Sostenible (ods) se refuerza el tema de igualdad de género, y afortunadamente el discurso se ha trasladado a los planes de progreso de los gobiernos, aunque sin mucho éxito. La causa sin lugar a dudas es la orientación de los presupuestos públicos a la disminución del déficit público. Por otro lado, la preeminencia del capital financiero ha colocado dificultades en el crecimiento y la aplicación de políticas en favor del cierre de las brechas de género, y en su lugar ha encaminado los esfuerzos y canales de financiamiento a incrementar la rentabilidad de los grandes consorcios, al rescate de entidades financieras y al pago de las deudas soberanas.

No es una casualidad que el himno del grupo Las Tesis, de Chile, mencione que el Estado es un violador. La razón de este enunciado es porque es el banco central el que viola mediante sus políticas monetarias, fiscales y financieras el desarrollo de la economía de la vida. La economía de la vida no pasa por la austeridad y la escasez, pasa por el aprovisionamiento de la salud, la educación, el acceso al agua y a la vivienda y el derecho humano al empleo. Por ello, el himno tiene una expresión planetaria.

Frente a varios escenarios, el objetivo que persigue esta obra es mostrar los efectos de dichas fragilidades financieras y el papel que asume la mujer en la economía, previo a la Gran Recesión del 2020 que acompaña la actual pandemia.

Así, la presente antología está compuesta de diez capítulos divididos en cinco secciones y una breve reflexión. La estructura se conformó de la siguiente manera: “Sección I. Reproducción social y trabajo no remunerado” donde, mediante los capítulos “1. De la ‘Gran Transformación’ a la Gran Crisis de la reproducción social: concepto de

‘reproducción social’ en Polanyi, Picchio y Fraser” y “2. ¿Quién asume el costo de la reproducción social? Trabajo doméstico y de cuidado no remunerado”, se introduce al conocimiento y conceptualización de ‘reproducción social’ desde una perspectiva heterodoxa, así como la crítica sobre el papel del Estado como creador de políticas públicas para el apoyo de la unidad familiar y las mujeres.

La “Sección II. Feminismos, crisis y resquebrajamiento del modelo económico” que incluye los capítulos “3. Feminismos, quiebres y zurcido en crisis” y “4. Género globalización y desarrollo”, hace una reflexión sobre el papel de las mujeres como agentes económicos, tanto en su importancia para la creación de riqueza, como su desempeño laboral dentro de una estructura económica patriarcal, que a partir de las crisis ha transformado los procesos productivos, y con ello la participación de las féminas. Dicha transformación incide en el resto de las brechas que existen entre hombres y mujeres, tales como el acceso a servicios financieros y logro empresarial.

Así, la “Sección III. Financiarización, inclusión financiera y proyectos productivos”, con los capítulos “5. Financiarización, microcrédito y empoderamiento”, “6. Proyectos productivos, empoderamiento económico e inclusión financiera”, “7. Mujeres mexicanas empresarias en Estados Unidos, empoderamiento y crisis”, resalta el papel de las instituciones microfinancieras y otras fuentes de financiamiento para los proyectos productivos desarrollados por mujeres, y en el camino a su inclusión financiera, y con una prevalencia de las mujeres en el sector informal, así como un alto desempeño en el trabajo no remunerado, factores que incluso conllevan a las mujeres a migrar en la búsqueda de mejores oportunidades, aunque estas se vean truncadas o vulneradas ante la dinámica económico-financiera mundial.

Lo anterior se refuerza en la “Sección IV. Empleo y austeridad”, con los capítulos “8. Estructura del empleo femenino en el periodo de poscrisis” y “9. Políticas de austeridad con rostro de mujer”, donde se aborda el impacto de las crisis financieras y el resultante reordenamiento económico que, bajo los lineamientos neoliberales de las agencias internacionales acompañadas de la austeridad en los gobiernos, dificultan el avance hacia el empoderamiento económico de las mujeres, y con ello, el derrumbe de las barreras para la igualdad de género.

La “Sección V. Techo de cristal” concluye con el capítulo “10. ¡Atrévete a cambiar, rompiendo el techo de cristal!”, se ilustran las características del llamado “techo de cristal” y se hace un énfasis en el mejoramiento de las políticas públicas y su aplicación como instrumentos para romperlo, y lograr así un desarrollo económico incluyente.

Por último, se presenta una breve reflexión titulada “11. Pandemia, reproducción social y violencia”, en la que se exhibe el alto riesgo para

las mujeres durante el confinamiento, que profundiza la violencia intrafamiliar y detiene el desenvolvimiento de las luchas alcanzadas en la autonomía y el empoderamiento económico de las mujeres.

Como todo libro siempre hay temas pendientes. Uno de ellos es la violencia de género y su relación con el ciclo económico, y por supuesto, el análisis del desenvolvimiento de las mujeres en el reclutamiento, el confinamiento en el núcleo familiar en la pandemia. Este libro es solo un avance para seguir profundizando y rompiendo esquemas desde la economía feminista y la economía financiera. Su objetivo consiste en mostrar desde la economía feminista las desigualdades y las brechas de género, pero lo más importante, en contribuir al debate sobre la reproducción social que está en manos de las mujeres y que de no tomarse en cuenta puede quebrar a nuestras sociedades. Espero que este libro sea un llamado a establecer políticas públicas con enfoque de género y presupuestos que prioricen la economía de la vida rompiendo las estructuras patriarcales.

Hago un especial agradecimiento a los seminarios organizados por la Federación Mexicana de Universitarias cuyos resultados han sido publicados en libros coordinados por Patricia Galeana como una muestra del estudio del feminismo desde la academia universitaria en México. Importante ha sido la participación en el Grupo de Trabajo del Clacso “Feminismos, resistencias y emancipaciones”, bajo la coordinación de Alba Carosio y Patricia Rodríguez, cuyo origen nace desde el primer Grupo de Trabajo “Género, desarrollo y crisis” del Clacso. Los proyectos encabezados por Ma. Luisa González Marín y Patricia Rodríguez en la modalidad del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México.

A todos mis becarios, alumnos y colegas que me han acompañado a lo largo del desarrollo de los capítulos que en la presente obra se compilan, un agradecimiento especial. Andrea Reyes, integrante del Programa Universitario de Estudios sobre Asia y África, junto con Daniel Mirón, alumno del posgrado de Economía, leyeron la versión final del presente libro.

El apoyo incondicional de las becarias Adheli Galindo, Yasmín Águila, Araceli Morales y Denisse Vélez del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología; la búsqueda de las estadísticas vertidas fueron llevadas a cabo por Miguel Ángel Jiménez, Jairo Cisneros, Leslie Badillo y Paola Díaz, becarios de diferentes proyectos del PAPIIT.

Un especial agradecimiento a Miguel Ángel Alamillo y a Víctor Medina del Centro de Documentación e Información Biblioteca “Mtro. Jesús Silva Herzog” del Instituto de Investigaciones Económicas.

REFERENCIAS

- Davidson, P. [2007], *John Maynard Keynes*, Gran Bretaña, Palgrave Macmillan.
- Edholm, F., Harris, C. y Young, R. [1977], “Conceptualising women”, *Critique of Anthropology*, 3 (9/10): 101-130.
- Ferguson, S. [2020], *Women and work feminism, labour, and social reproduction*, Londres, Pluto Press.
- Marx, K. [1975], “Reproducción simple”, capítulo XXI en *El Capital*, México, Siglo XXI.
- Meillassoux, C. [1977], *Femmes, greniers et capitaux*, París, Maspéro.
- Picchio, A. [1992], *Social reproduction: The political economy of the labour market*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.

Sección I.
Reproducción social
y trabajo no remunerado

1. DE LA “GRAN TRANSFORMACIÓN” A LA GRAN CRISIS DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL

Concepto de “reproducción social” en Polanyi, Picchio y Fraser¹

[...]las feministas deberían poner fin a nuestra peligrosa relación con la mercantilización y forjar una nueva alianza llena de principios con protección social. Al hacerlo podrían reactivarse y extenderse el espíritu anticapitalista reaccionario de la segunda ola[...]

Fraser, 2013: 16

El eje principal de la obra de la *Gran Transformación* de Polanyi radica en considerar que la tierra, el dinero y el trabajo son *fictitious commodities* necesarios para una economía de Mercado² pero que dañan la civilización y la reproducción social. En este capítulo es importante verter el concepto de “reproducción social” tal como lo analiza Karl Polanyi, pero también Antonella Picchio, en su libro *Social reproduction: the political economy of the labour market* y Nancy Fraser en

¹ Publicado originalmente en M. González y P. Rodríguez (coords.) [2018], *Migración y precariedad femenina en América Latina. Propuestas de política económica*, México, UNAM-IIEC: 155-167.

² En este capítulo usamos la palabra “Mercado” con mayúscula porque es importante centrarse en la concepción abstracta de lo que significa un mercado no solo de relaciones de intercambio monetario, sino como el espacio donde hay una infinita interrelación de intercambios de relaciones sociales donde la vida tiene una importancia vital para la reproducción de la humanidad y de la naturaleza.

Fortunes of feminism: from state-managed capitalism to neoliberal crisis, donde relaciona el doble movimiento de Polanyi con la necesidad de un tercer movimiento contrarrevolucionario a la mercantilización de la vida.

INTRODUCCIÓN

Polanyi, al centrar la tierra, el dinero y el trabajo como *fictitious commodities*, cuestiona el tránsito de una sociedad feudal a una sociedad capitalista que ahora se encamina hacia un capitalismo maduro cuyas contradicciones inician regímenes que dañan la “reproducción social” de la civilización. “En una economía de Mercado, los precios tienen dos papeles: deben cubrir el costo de producción y son el mecanismo impersonal para la distribución del ingreso entre las clases y dentro de las mismas” [Picchio, 1992: 12].

Al recuperar el eje central de Polanyi del Mercado desregulado, la mercantilización de la vida y la mano invisible del *laissez-faire* que subyace en una economía capitalista, se muestra, a partir de las inherentes contradicciones del capitalismo, la destrucción de la “reproducción social”, eje de la teoría feminista desde una visión heterodoxa. Por su parte, Picchio enlaza muy bien la diferenciación del trabajo remunerado en el proceso de acumulación de capital al centrar su análisis en la separación del trabajo no remunerado y la reproducción de la fuerza de trabajo, la creación del valor y la plusvalía. A ello se suma la reflexión de Fraser sobre la segunda ola del feminismo al poner en la mesa del debate las debilidades de las luchas feministas frente al neoliberalismo, como ha sido la brecha salarial de género, entre otras batallas y luchas perdidas. Convoca a un movimiento anticapitalista donde la “protección social” y la emancipación sean parte de la discusión. Al sumar al “doble movimiento” de Polanyi la “protección social” y la emancipación estaría partiendo de un “tercer movimiento”.

Hoy, la actualización del pensamiento de Polanyi persiste al introducir la financiarización como eje del régimen de acumulación financiera que explica el tránsito de un sistema monetario regulado a un sistema monetario desregulado y liberalizado financieramente. Chesnais define a la financiarización como la

relación inextricable con la globalización y centralización del capital en sus tres formas y es un fenómeno que abarca muchas facetas. Detrás de los indicadores generales, como la alta tasa de crecimiento de los activos financieros, especialmente de los bonos gubernamentales y corporativos, incluida su alta proporción en relación con el PIB nacional y mundial, el crecimiento exponencial de los derivados y la escala del comercio financiero internacional, hay una gama de importantes aspectos relacionados

con la preeminencia del proceso distintivo de “acumulación financiera” [Chesnais, 2019: 81].

En otras palabras, Chesnais denomina “régimen de acumulación financiera” al desenvolvimiento del capitalismo de las últimas décadas. La implosión de los mercados financieros sobre la actividad productiva en un proceso de internacionalización del capital.

Por lo tanto, el proceso de internacionalización del capital, la integración económica y financiera se vuelve un solo proceso. La gobernanza financiera está encabezada por los accionistas de los inversionistas institucionales, grandes corporativos financieros y no financieros apoyados por los bancos centrales.

Las contradicciones hacia el interior de un sistema monetario en donde prevalecen las relaciones de intercambio monetario bajo la financiarización irrumpen en lo que muchos autores han llamado la crisis del neoliberalismo.

En el debate algunos autores enfatizan que el neoliberalismo “[...] es más que una fase de la globalización” [Duménil y Lévy, 2011: 35]. Incluso, cuando hacen referencia a la noción de “financiarización” mencionan que “está cargada de ambigüedades”. Al respecto, Block y Somers señalan la existencia de una disputa de cómo llamar a este periodo, “algunos usan el término ‘neoliberalismo’, otros *laissez-faire*, y aun otros utilizan simplemente ‘ideología de libre mercado’” [Block y Somers, 2014].

Independientemente del concepto de financiarización, globalización o neoliberalismo, las contradicciones y los intereses entre los agentes económicos, cuyos actores son los inversionistas institucionales y los corporativos financieros, quienes junto con los bancos centrales unieron sus intereses para incidir en la rentabilidad. Estos actores son causa y efecto de la Gran Crisis y su impacto en la Crisis de la Reproducción Social. A partir de este proceso cobra actualidad el pensamiento de Polanyi y se abre el debate.

DE LA CRISIS DE LA “REPRODUCCIÓN SOCIAL” A LA CRISIS DE LA “PROTECCIÓN SOCIAL”

Picchio inicia su trabajo mencionando que “El capitalismo, como cualquier otro sistema social, impone una relación específica entre el proceso de producción de bienes y servicios y el proceso de reproducción social de la población” [Picchio, 1992: 1]. La ciencia económica estudia el trabajo asalariado a lo largo del proceso de producción y circulación de los bienes y servicios, pero no fija su atención en la reproducción de la fuerza de trabajo. Se parte de ella a partir de la división del trabajo, del valor de uso y del valor de cambio, así como de

la plusvalía para el análisis del sistema capitalista desde la visión del marxismo.

Hay épocas en el capitalismo en que la esfera de la reproducción de la fuerza de trabajo está en peligro y pone en duda la continuidad del propio sistema. La esfera del trabajo no remunerado, donde nace, se desarrolla y se cuida la “reproducción social”, se pone en peligro al profundizarse las actividades de quienes realizan la economía del cuidado en el Mercado remunerado ante la necesidad de incrementar los ingresos en una economía monetaria de la producción. La esfera de la “reproducción social”, en donde el trabajo no remunerado es indispensable, al no ser responsabilidad del Estado como garante de la vida con ayuda del gasto público y de políticas públicas del cuidado de la fuerza de trabajo, deja al descubierto a la sociedad y a la civilización.

Las actividades del cuidado recaen en la familia y son parte del trabajo no remunerado pero la necesidad de proveer mayores ingresos ante la caída paulatina del salario desde los setenta hasta nuestros días y la implosión principalmente de las mujeres en el mercado laboral ha ido dejando la actividad del cuidado sin ninguna protección.

Es en la esfera del trabajo no remunerado donde se desarrolla el cuidado de la vida y la transmisión de los valores de una sociedad, trabajo no remunerado realizado por la unidad familiar a lo largo del tiempo.

A partir de la posguerra y la reconstrucción de los países devastados, el fortalecimiento del desarrollo del capitalismo hizo necesaria la construcción, por mediación de políticas públicas favorecidas por el crecimiento económico, de una política fiscal distributiva y un gasto social que favoreció al Estado del bienestar.³ Las políticas públicas a favor del gasto social estimularon una mayor participación del Estado en las actividades del cuidado y se fueron cerrando las contradicciones entre el trabajo remunerado y no remunerado.

El progreso alcanzado por los países de Europa, Estados Unidos y Japón fue ejemplo de políticas económicas para los países de la periferia en América Latina, y los modelos de desarrollo basados en la industrialización fomentaron una ampliación de la clase media y la formación de instituciones públicas bajo el amparo de un Estado fuerte. Un *big government*, expresión utilizada por Minsky, que nos permite describir la ampliación del empleo, el ingreso y el consumo.

³ En este trabajo el “Estado de bienestar” se entiende a partir de la responsabilidad de la autoridad de cuidar y mejorar los niveles de los trabajadores y de la sociedad. Los ejes fundamentales por medio del gasto público y social son las políticas públicas a favor de la educación, la salud, acceso al agua y al trabajo. El otorgamiento de los derechos humanos de una sociedad a tener una vida digna.

No obstante, las contradicciones hacia el interior de los agentes económicos en los mercados financieros internacionales desde finales de los sesenta y la lucha por una mayor rentabilidad fueron desdibujando los mercados regulados. Se inició una transición hacia un mercado desregulado. Justo es este momento cuando los bancos comerciales y de inversión ampliaron la liquidez y aumentaron la especulación mundial. Se podría enunciar como una sociedad regulada donde el corazón de un Estado de bienestar sustentado en políticas públicas para lograr una “reproducción social” en beneficio de la sociedad quebrantó paulatinamente los lazos de la estabilidad y la profundización de crisis globales recurrentes, antecedentes de la Gran Crisis Financiera Internacional.

La crisis de la “reproducción social” viene a ser un tema de debate prioritario ante las contradicciones entre los agentes económicos en los mercados financieros. La participación del Estado en la economía y el ejercicio de las políticas públicas como alternativas al ciclo económico por parte del Banco Central desde la posguerra hasta el día de hoy han estado íntima e indirectamente relacionadas con los intereses de los grandes corporativos y los inversionistas institucionales. El manejo del tipo de interés y la tasa de cambio junto con la política monetaria dentro de los países responden a intereses de rentabilidad necesaria para los inversionistas.

Hoy impera una situación muy compleja con la cual se ha distorsionado el Estado de bienestar, pero también la economía del cuidado. Las carencias y la austeridad han mellado justo en el cuidado de la sociedad en un régimen financiero de acumulación internacional.

La crítica a un sistema financiero global donde la rentabilidad se ha sobrepuesto a los intereses de la sociedad. Una recesión prolongada, la caída libre del empleo y los precios de las materias primas, así como tasas de interés cercanas a cero ponen en peligro la recuperación de la economía, la perturbación en los mercados y el daño a la civilización global.

Polanyi argumenta que en una sociedad compleja no podemos escapar de la necesidad de la política y la coordinación gubernamental de la vida económica y social. Mientras sus ojos estén atentos a toda la fealdad del ámbito político, él creía, la expansión de la democracia sería la única garantía contra ambos, la coerción gubernamental y la tiranía de mercado [Block y Somers, 2014].

La importancia del Estado, gracias a las políticas públicas, refleja la necesaria articulación del Banco Central con el ciclo económico. Más allá de ello es enfrentar la inestabilidad financiera que está subsumida en el propio proceso de acumulación capitalista. La “destrucción

creativa” [Schumpeter, 1997] inherente al propio sistema orilla a la entrada y salida de los empresarios y a la desaparición de viejas mercancías y la aparición de nuevos productos. El crédito, en sus diferentes acepciones, llega antes de la irrupción de la crisis a un esquema Ponzi donde la inestabilidad y fragilidad financiera [Minsky, 1992] se alimentan hasta la caída de todos los activos financieros y la recesión y la deflación aparecen como un proceso natural.

El corazón del sistema capitalista se desmorona cuando inicia la “etapa Ponzi” que se define “al momento final del capital financiero, ese momento en el que ya no hay inversiones productivas disponibles para realizar en la economía y las finanzas se convierten principalmente en actividades especulativas, subiendo así los precios de las acciones” [Flomenhoft, 2016: 111].

El antecedente de una crisis es señalado por Minsky como un proceso basado en

pedir prestado o vender acciones para pagar intereses (e incluso dividendos) en acciones comunes, disminuye la equidad de la unidad, incluso mientras aumenta los pasivos y el compromiso previo de ingresos futuros. La unidad financiada por Ponzi disminuye el margen de la seguridad que se ofrece a los deudores [Minsky, 1992: 7].

Posteriormente, es obligación del Banco Central salvar a los bancos, causantes de la fragilidad financiera y de la creación de liquidez. El Banco Central, al cumplir con sus funciones de “prestamista de última instancia”, tendrá como objetivo prioritario la recuperación de la economía; una vez recuperada la economía, los primeros brotes verdes, pasará a centrarse en la disminución del déficit originado favoreciendo programas de austeridad profundizando la desigualdad social.

El origen de la Gran Crisis y las políticas alternativas en el periodo de poscrisis de 2007-2008 fingieron una salida de tipo keynesiano que solo duró unos meses después de la caída de Lehman Brothers.

El pensamiento hegemónico y las disposiciones de los bancos centrales por reducir el déficit recién utilizado para reactivar las economías devastadas por la crisis financiera auguraron políticas de austeridad. Así es como la austeridad tuvo como objetivo prioritario reducir el déficit mediante el recorte del gasto público. En otras palabras, “la oportunidad de absorber la crisis en cascada usando palancas fiscales fue rechazada luego de 2010” [Walby, 2015: 108]. Justo son las consecuencias de los programas de austeridad los que inciden en la falta de “protección social”. La disminución del gasto social y el desdibujamiento del Estado de bienestar recaen implícitamente en las familias y principalmente en las mujeres.

El trabajo de la economía del cuidado en periodos de crisis, recesión y austeridad contempla más actividades que en el periodo de bonanza. Implícitamente el trabajo no remunerado incrementa las horas al cuidado de las familias sin un ingreso propio. A ello se suma un mercado con baja solvencia económica que no permite retribución de las actividades del cuidado, resultado de la propia austeridad implementada por el sector público.

Más allá de una crisis económica y financiera, la Gran Crisis es la crisis del neoliberalismo, una crisis acompañada de un modo de producción depredador basado en recursos no renovables y en la mercantilización cuyo concepto lo explica la “financiarización”. Fraser enfatiza que en la actualidad uno de los retos para la sociedad es “la lucha por la naturaleza, la reproducción social y las finanzas globales” [Fraser, 2012a: 5]. Por lo cual, la financiarización se enfrenta a retomar nuevos rumbos al financiamiento del progreso por intermedio de los lentes de un desarrollo económico sustentable donde convivan la naturaleza, el ser humano y el bienestar. Un mundo con utopías posibles y donde el Estado vuelva a ser un constructor de la innovación para la recuperación del empleo mediante las inversiones públicas y privadas para retornar al empleo.

La especulación previa a la Gran Crisis Financiera Internacional de 2008-2009 tiene sus antecedentes a partir de la enorme liquidez existente en los mercados financieros desde los setenta. Liquidez creada por los bancos a raíz de la desregulación del sistema monetario y financiero y la caída gradual de la tasa de ganancia desde la década de los setenta del siglo xx.

Los procesos de desregulación y liberalización financiera fueron tomando características diferentes en las economías tanto desarrolladas como subdesarrolladas. A finales de los ochenta y principios de los noventa, el Banco de Japón tuvo injerencia en el aumento del precio de la tierra y el desplome de los precios, lo que incrementó la cartera vencida del sistema bancario japonés y causó un periodo deflacionario al caer en “la trampa de la liquidez”, como lo señaló Keynes en su momento. En el mismo periodo, China también enfrentó una crisis financiera a raíz de los procesos de desregulación [Girón, 2009]. Por el otro lado, los inversionistas institucionales en España canalizaron esa liquidez por medio de las Cajas y algunos bancos al incremento del precio de la tierra, solo por enunciar un ejemplo. Una burbuja inmobiliaria que atraería fuertes flujos de capital e incrementaría las ganancias de los actores económicos del mercado financiero involucrados en dicho país.

Los procesos de desregulación financiera y la exuberancia irracional por más de una década originó la llamada crisis *subprime* en

Estados Unidos y el descalabro continuó hasta la quiebra de los bancos *too big to fail, too big to rescue* entre 2007-2009. Estos procesos de especulación, de innovación financiera, los productos financieros vendidos por los bancos, y en consecuencia el constante financiamiento de títulos a empresas no solo inmobiliarias junto con la especulación con derivados, tipos de cambio y tasas de interés en mercados emergentes, propiciaron cadenas de endeudamiento de alcance internacional, un fenómeno mundial.

La especulación acompaña el inicio del ciclo económico hasta su caída, así como los bonos de incumplimiento sorteados en los mercados de derivados y en las operaciones fuera de balance de los bancos *too big to fail, too big to rescue* impactan en la necesidad de llamar a la protección. Flomenhoft, al retomar a Polanyi, insiste en “tratar a la tierra como un *commodity*, destruye el bienestar del consumidor y crea ciclos económicos que tienen auge y luego caen. Para una economía sustentable, la tierra no debería ser un *commodity* que lleve a burbujas de activos” [Flomenhoft, 2016: 110] como está demostrado en las crisis de Japón, España y Estados Unidos.

ENLACE ENTRE FEMINISMO, NEOLIBERALISMO Y FEMOCRATS

Para Nancy Fraser, en su obra *Feminism, capitalism, and the cunning of history*

el feminismo ha entrado a una peligrosa relación con el neoliberalismo e identifica cuatro grandes ironías.

[La primera,] la crítica feminista de la economía socialdemócrata, innegablemente emancipadora en la era del capitalismo organizado por el Estado, ha asumido una valencia más siniestra durante el periodo subsecuente debido a que encajó con el interés del neoliberalismo de dividir las luchas político-económicas en canales culturalistas.

[Segunda,] la crítica feminista del “salario familiar”, una vez que la pieza central del análisis radical al androcentrismo del capitalismo sirve cada vez más, al día de hoy, para legitimar una nueva manera de acumulación fuertemente dependiente del trabajo asalariado de las mujeres, como se idealizó con la “familia de dos sueldos”.

[Tercera,] la crítica feminista del Estado del bienestar paternalista que ha tendido a converger involuntariamente con la crítica del neoliberalismo al “Estado niñera” y su, cada vez más cínica, aceptación del microcrédito y las ONG [organizaciones no gubernamentales].

[Última,] los esfuerzos para expandir el alcance de la justicia de género más allá del Estado-nación, están siendo resignificados con el objetivo de que sean más coherentes con las necesidades del gobierno global neoliberal. Como “demócratas” han entrado en los aparatos políticos de las Naciones

Unidas, la Unión Europea y la “comunidad internacional”. En todos los casos, una idea con objetivos emancipadores en un contexto puede convertirse en una idea ambigua en otro, si no es que peor [Fraser, 2012b: 12].

Quizás para el objeto de este trabajo iniciar sobre cómo el género, y principalmente la lucha de las mujeres, ha sido desviada de sus orígenes no solo por el neoliberalismo sino como lo menciona Fraser, con ayuda de organismos internacionales que han unido feminismo con democracia. Las instituciones *femocrats* plasman su lenguaje para lograr la equidad. Esta línea de *femocrats* en nuestra opinión se deja entrever con mucha claridad al observar los Objetivos del Milenio (MG, siglas en inglés: Millennium Goals) 2000-2015 y lo planteado en la Agenda de Desarrollo 2015-2030 en los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ods). El eje transversal del género ha cruzado no solo los Retos del Milenio sino las políticas públicas y los parlamentos de las democracias occidentales.

Los Retos del Milenio significaron un avance en incidir en la disminución de la pobreza e incluyeron entre sus objetivos los presupuestos con enfoque de género. El mayor acceso a la escuela y el grado de avance fue significativo de acuerdo con los indicadores para medir la pobreza. Con las condiciones prevalecientes en las familias se creó la necesidad urgente de ingresos provenientes principalmente de las mujeres.

Una crítica muy válida por parte de las feministas ha sido la crítica al Estado paternal y de bienestar que convergió con el neoliberalismo al optar por el empoderamiento económico de las mujeres por mediación de los microcréditos, panacea obligada para muchas ONG cuyo papel protagónico las convirtió en deudoras de las microfinancieras. Un segundo punto que debatir ha sido la crítica del feminismo al único proveedor familiar, quien, al disminuir los ingresos familiares se estableció el aprovisionamiento monetario en dos y más miembros de la familia que convierten a la mujer en proveedora indispensable del ingreso familiar. En este escenario, las mujeres han demandado la equidad de participación en el mercado laboral con salarios iguales; sin embargo, las brechas de género persisten en todo el mundo [World Economic Forum, 2020].

El feminismo de la “segunda ola” calificó a las instituciones del Estado de bienestar como bienes “públicos patriarcales”. Las feministas demandaban un pago igual, paridad en las tareas de cuidado y salarios iguales y la división del trabajo entre trabajo remunerado y no remunerado. A la luz de la desregulación y liberalización económica y financiera, la profundización del Consenso de Washington fue

permeando la unidad familiar hasta conformar una unidad familiar de más de dos proveedores.

La incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo sin políticas públicas que satisficieran necesidades inherentes a la “reproducción social” hizo necesaria una protección de la sociedad. Por eso, Fraser señala estas demandas por parte de las feministas como una relación necesaria para la sociedad, y llama la atención para demandar una sociedad fuera de la mercantilización con protección social y la lucha por la emancipación.

Un punto que no puede quedar fuera en el presente capítulo es hacer alusión al empoderamiento económico de las mujeres relacionado con la obtención de microcréditos. Las relaciones de los microcréditos con las microfinancieras y la relación con los mercados financieros ha sido mencionada por varios autores. Los microcréditos tienen rostro de mujer y la financiarización es parte de la relación que hay entre tasas altas de ganancia y los inversionistas institucionales [Girón, 2015: 373]. Incluso el microcrédito no crea la infraestructura necesaria para los servicios que las comunidades requieren. Muchas comunidades en zonas rurales, pero también en zonas urbanas, son estructuralmente frágiles y la pobreza va en aumento. El microcrédito no ha sido la vía para disminuir la pobreza ni para fomentar el empoderamiento económico de las mujeres, tal como señalan Bate-man y Chang [2012].

Al final, es importante entender que el

capitalismo, como todo sistema social, impone una relación específica entre el proceso de producción de bienes y servicios y el proceso de la reproducción social de la población. El sistema capitalista se define por el trabajo remunerado para producir *commodities*. En este sistema, el acceso a los medios de subsistencia está mediado por los salarios de la vasta mayoría de la población. Esta mediación, consecuencia de la propiedad privada de los medios de producción, determina específicamente la relación capitalista entre el proceso de producción y el proceso de reproducción social [Picchio, 1992: 9].

Es en la esfera del trabajo no remunerado donde no hay valor de cambio y donde prevalece el valor de uso, la fuerza de las políticas públicas en favor de la protección de la sociedad es donde deben enfocarse mediante la política fiscal, en pocas palabras, el gasto social.

REFLEXIÓN

El concepto de “reproducción social” cuesta definirlo a lo largo del tiempo y de las costumbres y culturas de una sociedad. Los autores como Polanyi, Picchio y Fraser lo han desenvuelto en su obra desde

una crítica al marxismo al no tomar en cuenta la reproducción de los valores culturales y de identidad de una sociedad y del cuidado de la familia como formadora de la riqueza de una nación, no solo por medio de la reproducción del capital variable, fuerza de trabajo. El cuidado de la fuerza de trabajo no tiene precio y en una economía monetaria de producción el trabajo no remunerado y sin valor de cambio no produce ganancia ni plusvalor.

En el desarrollo del capitalismo, la división del trabajo en la familia ha ido transformándose con el tiempo. A partir de la posguerra, el Estado benefactor requería del cuidado de esa reproducción social y por ende las políticas públicas y el gasto social propiciaron una ampliación de la clase media. La vida recobra un sentido que se va desdibujando a partir de los setenta, las crisis recurrentes, la recesión y la falta de empleo van deteriorando las relaciones sociales y las instituciones.

La situación se agravó a partir de Lehman Brothers y el Estado no logró detener la caída abrupta y la fractura estructural mundial. Un problema insoluble ha sido la creación de empleos, pero los programas de austeridad implementados por los bancos centrales para satisfacer los intereses de los mercados financieros llevan la batuta del desenvolvimiento económico, político y social. La necesidad de una protección social de los valores, del cuidado del futuro de la sociedad son impostergables y se enfrenta a un mundo imposible de cambiar bajo los patrones actuales de un mundo financiarizado.

La esfera de la reproducción social está viviendo una transformación en las relaciones de producción y de la familia [Fortunati, 2015]. Lo masculino y femenino, si bien fueron esferas bien delineadas, se fueron desdibujando hasta el día de hoy.

Esto ha dado mayores oportunidades a las mujeres, a una mayor visibilidad en el campo de las decisiones de la política nacional e internacional, a una generación emergente de mujeres que dominará el poder político y económico en el siglo XXI, una vez que sea superada la crisis de la reproducción social.

REFERENCIAS

- Bateman, M. y Chang, H. [2012], “Microfinance and the illusion of development: from hubris to nemesis in thirty years”, *World Economic Review* (1): 13-36, <<https://bit.ly/3r3loox>>.
- Block, F. y Somers, M. [2014], *The power of market fundamentalism. Karl Polanyi's critique*, Cambridge, Harvard University Press.

- Chesnais, F. [2019], “Financialization and the impasse of capitalism”, *The Japanese Political Economy*, 45 (1-2): 81-103, <<https://doi.org/10.1080/2329194X.2019.1612255>>.
- Duménil, G. y Lévy, D. [2011], *The crisis of neoliberalism*, Cambridge, Harvard University Press.
- Flomenhoft, G. [2016], “Escaping the Polanyi matrix: the impact of fictitious commodities: money, land, and labor on consumer welfare”, *Real-World Economics Review* (74): 98-123, <<https://bit.ly/3gJYkJH>>.
- Folbre, N. [1994], *Who pays for the kids? Gender and the structures of constraint (Economics as social theory)*, Londres, Routledge.
- Fortunati, L. [2015, 31 de octubre], “Social reproduction, but not as we know it”, *Viewpoint Magazine*, <<https://bit.ly/2ZojSCM>>.
- Fraser, N. [2013], *Fortunes of feminism: from state-managed capitalism to neoliberal crisis*, Londres, Verso.
- [2012a], *Can society be commodities all the way down? Polanyian reflections on capitalist crisis* (Working paper, 18), París, Fondation Maison des sciences de l’homme, <<https://bit.ly/3c7nEGY>>.
- [2012b], *Feminism, capitalism, and the cunning of history: an introduction* (Working paper, 17), París, Fondation Maison des Sciences de l’Homme, <<https://bit.ly/3r720Ha>>.
- Girón, A. [2015], “Women and financialization: microcredit, institutional investors, and MFIs”, *Journal of Economic Issues*, 49 (2): 373-396, <<https://doi.org/10.1080/00213624.2015.1042738>>.
- [2009], “China frente a la crisis económica. Debilidades y fortalezas de su sistema financiero”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 40 (159): 101-117, <<https://bit.ly/2QfkYP9>>.
- Minsky, H. [1992], *The financial instability hypothesis* (Working paper, 74), Nueva York, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, <<https://bit.ly/2WeQm0m>>.
- Picchio, A. [1992], *Social reproduction: the political economy of the labour market*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.
- Polanyi, K. [2013], *From the great transformation to the great financialization: On Karl Polanyi and other essays*, Londres, Zed Books.
- [2012 (1944)], *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, FCE.

- [1968 (1957)], “The semantics of money-uses”, en G. Dalton (ed.), *Primitive, archaic, and modern economies: Essays of Karl Polanyi*. Nueva York, Anchor Books.
- Schumpeter, J. [1997 (1912)], *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, FCE.
- Walby, S. [2015], *Crisis*, Cambridge, Polity Press.
- World Economic Forum [2020], *The global gender gap report 2020*, <<https://bit.ly/39iEtfy>>.

2. ¿QUIÉN ASUME EL COSTO DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL EN UNA NACIÓN?¹

*La aversión a combinar el análisis monetario
con el análisis de género es un error.*

Todorova, 2009: 3

La reproducción social es la reproducción de la vida mediante el cuidado ejercido por la familia y el Estado. Es en el núcleo familiar donde se crea y se reproduce al ser biológicamente, pero al mismo tiempo cuida de ese ser hasta que es autónomo por sí mismo para pasar a ocupar un lugar en el mercado laboral. A ello se suma la responsabilidad del Estado, garante de la reproducción de la fuerza de trabajo en un espacio de relaciones de intercambio monetario donde el empleo debe ser garantizado para el bienestar de la sociedad.

La tarea articulada entre familia y Estado requiere de un trabajo doméstico y de cuidado, tarea no remunerada, realizada en su mayoría por las mujeres insertas en el núcleo familiar. Por lo tanto, la responsabilidad de la reproducción social es una tarea compartida y

¹ Publicado originalmente el 5 de noviembre de 2018 en *Revue de l'Institut des Langues et Cultures d'Europe, Amérique, Afrique, Asie et Australie* [en línea] (33), <<https://doi.org/10.4000/ilcea.5372>>.

el costo debe ser asumido por el Estado con la ayuda de políticas públicas que alivien el gasto asumido por la unidad familiar.

Las políticas de estabilización y austeridad han profundizado el costo de este trabajo que recae con mayor profundidad en las mujeres. Los ingresos familiares como consecuencia de la represión del gasto social orilla a las mujeres a una mayor participación en el mercado laboral para incrementar el salario familiar, o sea, el trabajo no remunerado.

INTRODUCCIÓN

Una de las grandes aportaciones de la economía feminista es el estudio del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado. Es un trabajo no remunerado que ha sido desproporcionadamente asumido por las mujeres siendo estas quienes han asumido el papel social de la reproducción de la fuerza laboral necesaria para la continuación del ciclo económico. Este tipo de trabajo puede verse disminuido con la intervención estatal gracias a las políticas públicas que mejoren el acceso a bienes y servicios básicos, como la educación temprana y las redes de cuidado para niños, enfermos y ancianos.

En un contexto internacional de crisis recurrentes y persistentes se ha optado por la reducción de presupuestos públicos que trae consigo la desaparición de programas sociales de cuidado. El costo de la reproducción social ha sido asumido cada vez más por la unidad familiar y en menor medida por el Estado; esto tiene efectos negativos en la disminución del ingreso de los hogares y lleva a cuestionar ¿quién debe asumir el costo del cuidado en todo el país?

El Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres, en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ods), el tema de la economía del cuidado ha sido planteado como uno de los siete ejes del documento “No dejar a nadie atrás” de Naciones Unidas.²

² *Leave no one behind. Taking action for transformational change on women's economic empowerment*, informe entregado por el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres de Naciones Unidas al secretario general de Naciones Unidas, en marzo de 2017. Este documento es continuación del documento *Leave no one behind. A call for gender equality and women's economic empowerment*, aprobado en la Asamblea General de Naciones Unidas, en septiembre de 2016. En el documento se han logrado determinar siete ejes conductores que toman en cuenta a las mujeres en la economía formal y en la economía informal, dirigiendo empresas y en el ámbito rural. Dichos ejes comprenden los siguientes enunciados: 1) combatir las normas adversas y promover los modelos positivos; 2) asegurar la protección jurídica y reformar las leyes y regulaciones discriminatorias; 3) reconocer, reducir y redistribuir el trabajo y cuidado no remunerados; 4) generar activos —digitales, financieros de propiedad—; 5) cambiar la cultura y las prácticas empresariales;

TRABAJO DOMÉSTICO Y ECONOMÍA DEL CUIDADO EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO

El pensamiento económico heterodoxo invita a realizar una revisión necesaria del trabajo doméstico y del cuidado en una economía monetaria de la producción. Desde la perspectiva feminista,³ gracias a la teoría monetaria de la producción existe

la necesidad de comprender no solo el lugar del dinero en el aprovisionamiento económico, sino también su papel en la prevalencia de la ideología de género. Por tanto, el enfoque aquí se encuentra en el proceso de producción monetaria y su relación con la construcción social de las percepciones con enfoque de género en lo concerniente a las esferas mercantil y no mercantil [Todorova, 2009: 3].

En cuanto al aprovisionamiento, Julie Nelson señala que

Adam Smith, por ejemplo, definió la economía no solamente como elección e intercambio, sino como aquel campo de conocimiento que se dedica a investigar la producción y la distribución de todo lo necesario y conveniente en la vida, poniendo énfasis en las cosas que los seres humanos requieren para sobrevivir y florecer [Nelson, 1995: 143].

Es así que la economía feminista tiene por objeto de estudio al aprovisionamiento y no a la escasez, ya que el ser humano no es solo un ser racional sino una persona con sentimientos. “Tal definición de economía, tan enfocada a la esfera del aprovisionamiento, rompe la distinción usual entre actividades ‘económicas’ (primariamente orientadas al mercado) y políticas, por un lado, y actividades familiares o sociales por el otro” [Nelson, 1995: 143]. Strober en su discurso sobre austeridad menciona que

el pensamiento keynesiano encaja con el pensamiento de la economía feminista. [Y reafirma que] un principio fundamental de la economía feminista es lo que Adam Smith enunció hace más de dos siglos: la economía debe estar preocupada, ante todo, por el proceso de “aprovisionamiento”, la satisfacción de las necesidades materiales de los seres humanos [Strober, 2015: 136].

Al concebir

el trabajo, tierra y dinero como “factores de producción”, como las bases fundamentales de la vida social como si fueran productos ordinarios

6) mejorar las prácticas del sector público en el empleo y las compras públicas, y
7) fortalecer la visibilidad, la voz colectiva y la representación.

³ La economía feminista adopta un enfoque particular hacia la discusión de la posición social de las mujeres dentro de la sociedad y la economía.

y sometidos al intercambio de mercado. Los efectos de esta “mercantilización ficticia”, tal como lo señala Polanyi, fueron tan destructivos de hábitats, los medios de subsistencia y las comunidades como si fueran centellas que se esparcieron en un movimiento-contrario a la “protección de la sociedad” [Fraser, 2013: 228].

De ahí la importancia de la obra de Polanyi, *La gran transformación*, al centrarse en la reproducción social para el interés del pensamiento feminista.

Desde la perspectiva de la teoría poskeynesiana la base de las relaciones de intercambio en una economía monetaria de producción se encuentra en las esferas de producción y circulación; es decir, las relaciones de intercambio se relacionan con la esfera macroeconómica con la ayuda de las políticas públicas y con la mesoeconomía y la unidad familiar. En los hogares encontramos dos relaciones con el ciclo económico: 1) ingresos monetarios obtenidos mediante trabajo remunerado y 2) el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado que hace posible la reproducción social. Es así que al tomar como eje el aprovisionamiento se puede entender la relación de causalidad entre los miembros de la unidad familiar y del cuidado en la reproducción social basada en un sentimiento moral.

Además de lo descrito anteriormente, el trabajo doméstico y de cuidado como actividad no remunerada puede beneficiarse de un gasto público ampliado. En épocas de bonanza, al ampliarse el ingreso de los miembros de la familia, una parte del trabajo no remunerado sería ejercido por personas ajenas, transformándose en un trabajo remunerado justo en la parte ascendente del ciclo económico y trayendo un círculo virtuoso para la economía en su conjunto. Por el contrario, cuando disminuye el ingreso familiar, en la fase recesiva del ciclo económico, la política fiscal debería encaminarse hacia una expansión del gasto en general que cubra necesidades en infraestructura (luz, agua, energía y vías de comunicación como carreteras, puertos marítimos y aeropuertos, entre otros muchos); necesidades de salud (acceso a estancias infantiles y asilos); y necesidades de educación para niños y niñas. Al aliviar la carga de este trabajo no remunerado en las mujeres y las familias —en lo que corresponde al trabajo doméstico y de cuidado—, permitiría a los miembros de la unidad familiar incorporarse al proceso productivo y reactivar la economía.

El corazón de la política monetaria, fiscal y financiera es el eje fundamental de la creación del empleo y de la garantía del reparto equitativo de la riqueza en una sociedad igualitaria al estar garantizando la reproducción social. Al contrario, con políticas de austeridad, estabilizadoras de corte ortodoxo, el estancamiento económico solo se sentirá con mayor fuerza, que afectará desproporcionalmente a las

mujeres, quienes serán las primeras en salir de los trabajos, pagar las deudas y costear el hogar.

Se ha cuantificado que si se invirtiera 2% del PIB en la economía del cuidado se podría incrementar la tasa de empleo entre 4-7%, se podrían crear entre 59 y 70% de nuevos empleos. La economía del cuidado es la base para que más mujeres puedan insertarse en la esfera económica y accedan a la educación, mejores viviendas y empleos con salarios justos.

PARADIGMA DEL TRABAJO PRODUCTIVO Y REPRODUCTIVO

La principal preocupación de este ensayo se enfoca en el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado cuyas actividades se realizan en el seno de la unidad familiar, sin insistir en la responsabilidad del Estado en el cuidado de la fuerza de trabajo y del futuro de su sociedad. La importancia del tema radica en avanzar en cuanto a su redistribución, reducción y reconocimiento.

Se debe destacar que a partir del periodo de entreguerras del siglo pasado se propició la inserción de las mujeres al mercado de trabajo por mediación de políticas públicas para favorecer la economía del cuidado en las economías desarrolladas y en algunos países de iniciación temprana al proceso de industrialización. Otro distintivo en esta época fue la revolución tecnológica en la cocina que inundó las necesidades de las clases medias de los países de iniciación industrial y transformó la participación de la mujer dentro de las familias. Para algunos autores la “industrialización del hogar fue un proceso muy distinto al de otros medios de producción y su impacto no fue el que se nos ha inducido a creer ni tampoco el que se hubieran sentido inclinados a predecir quienes han estudiado las otras revoluciones industriales” [Schwartz, 2011: 97]. La transición rural-urbana por medio de la revolución tecnológica y las políticas públicas del Estado de bienestar (entre la posguerra y hasta la década de los setenta) fomentaron el trabajo del cuidado remunerado permitiendo que las mujeres se fueran insertando lentamente al mercado laboral remunerado.

A partir del quiebre estructural al inicio de los setenta y la participación del Fondo Monetario Internacional (FMI) en las políticas económicas internacionales se hizo evidente la privatización de la economía del cuidado y su profundización en la unidad familiar. La irrupción de las políticas macroeconómicas en la vida familiar por intermediación de los planes de estabilización hasta las políticas de austeridad durante los últimos cuarenta años, ha permitido al Estado despreocuparse del cuidado no solo de la reproducción de la fuerza de trabajo sino profundizar en la precariedad de la misma cuyo costo económico ha asumido la familia y principalmente las mujeres; teniendo como

consecuencia de mayor violencia intrafamiliar y la desvalorización de la sociedad del trabajo no remunerado en un sistema económico donde el mercado, el crédito y el dinero son eje fundamental del proceso de acumulación.

En este capítulo es importante definir al trabajo como la actividad que dignifica a la persona gracias al empleo remunerado, así como el empleo no remunerado. A pesar de que la teoría económica neoclásica, marxista y poskeynesiana ha sentado las bases de su paradigma en el trabajo remunerado, es de suma importancia incluir el trabajo no remunerado para recrear la diversidad y confluencia de ambos trabajos como una categoría fundamental para la vida. Incluir, desde una perspectiva heterodoxa, las actividades remuneradas y no remuneradas en una sociedad, tomando como base el aprovisionamiento, cambia el sentido del Estado como autoridad patriarcal a un Estado feminista incluyente de la categoría género.

De ahí la importancia del enfoque de la economía feminista es una visión política y social de gran envergadura.

La economía feminista [...] no tiene una pretensión aséptica de describir la realidad (como aquella que se atribuyen los economistas neoclásicos), sino un objetivo político de transformarla en un sentido más igualitario. Por ello sus contribuciones buscan fortalecer el desarrollo de la economía como una ciencia social y un abordaje multidisciplinario, en diálogo con otras corrientes de pensamiento, con otras disciplinas y con otros movimientos políticos [Rodríguez, 2015: 32].

Desde la perspectiva de la economía feminista, el trabajo es una categoría que se desdobra entre la actividad remunerada y no remunerada. El trabajo ejecutado por medio de una actividad realizada en la esfera de la producción y circulación percibe un salario y al mismo tiempo es acompañado del trabajo no remunerado.

Este último es una actividad cumplida principalmente por las mujeres, no solo por su naturaleza de reproductoras biológicas sino por patrones sociales y culturales establecidos por la sociedad patriarcal, y consiste en la reproducción de la fuerza de trabajo y de su cuidado, actividad económica por la que no se percibe una remuneración salarial.

A las actividades en la esfera del trabajo no remunerado, Picchio les otorga una importancia vital como actividades necesarias para la reproducción social. Así, “la acumulación del capital introduce la separación entre el proceso de producción y el proceso de la reproducción social de la población laboral” [Picchio, 1992: 9]. Justo es el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado el que sustenta la vida, pues implica relaciones humanas de bienestar social entre los individuos de un espacio económico, político y social.

La fuerza de trabajo se “produce” en el sentido de que, en una economía monetaria de producción, se requiere dinero como ingreso sujeto al proceso de producción monetario. En el mismo sentido, la fuerza de trabajo debe consistir en cuerpos de funcionamiento perpetuo que no sean sujetos de daño alguno ni de pérdida de valor o “depreciación” a través del tiempo y el espacio; no hay ni nacimiento ni muerte [Todorova, 2009: 55].

Las actividades del trabajo remunerado y no remunerado aparentemente representan actividades separadas, pero son dos actividades que al realizar su abstracción se convierten en una división indisoluble. Son dos conceptos que representan la diversidad y confluencia al mismo tiempo. El trabajo remunerado y el trabajo no remunerado es una relación dialéctica, representan en su abstracción una categoría fundamental para la vida. Si bien la división del trabajo en la sociedad ha señalado como trabajo productivo aquel que devenga un ingreso. La actividad que no devenga ninguna remuneración se caracteriza como un trabajo no productivo.

En este ensayo se parte de una relación de causalidad entre ambas esferas donde el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado para efectos de análisis es posible dividirlos. Mas no se puede dividir el trabajo no remunerado como parte de la vida y de la reproducción social, pues obstruye el análisis de las políticas públicas y de la complejidad entre las esferas de la macroeconomía y microeconomía. La ciencia económica no interrelaciona la actividad no remunerada como una necesidad fundamental para la vida y el aprovisionamiento.

El trabajo no es una mercancía tal como lo demuestra Polanyi [1944], ni tampoco es como lo señala Prasch [2004]. El tiempo y el esfuerzo utilizados en las actividades del hogar son cualitativamente distintos a las relaciones asalariadas, apuntalando la producción dentro de la empresa de negocios. Aquí el término “entrada” solamente significa que la socialización toma tiempo, y dentro de una economía monetaria de producción, depende del ingreso de dinero. En efecto, como argumentó Karl Polanyi, el trabajo es una “mercancía ficticia” [Todorova, 2009: 55].

Polanyi menciona “El trabajo es tan solo la actividad de los seres humanos, la tierra es la naturaleza fraccionada y la oferta de dinero y crédito en las sociedades modernas necesariamente se moldea según políticas gubernamentales” [Polanyi, 2012: 28]. Si el trabajo es una actividad del ser humano, la tierra es parte de la naturaleza y la oferta del dinero y el crédito son instrumentos que sirven para la aplicación de las políticas públicas, por tanto, se cierra el círculo alrededor del concepto de “reproducción social” (*social reproduction*).

El paradigma en la teoría neoclásica radica en el control del trabajo como una mercancía que sirve para la reproducción del capital

y la obtención de la riqueza. La riqueza, desde la teoría marxista, es el resultado de la plusvalía necesaria para la reproducción ampliada del capitalismo. Así, el eje de las teorías económicas radica principalmente en el trabajo como una mercancía, no solo como una necesidad para la reproducción y acumulación del capital, sino también como el incentivo para crear la demanda efectiva para mantener en equilibrio la economía capitalista. La creación de la demanda efectiva a partir del multiplicador y de incentivar el empleo, acompañado del manejo de la tasa de interés y de la eficiencia marginal del capital, permite la estabilidad en una economía monetaria de la producción.

AUSTERIDAD, POLÍTICAS PÚBLICAS Y LA CRISIS DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL

El mandato de la austeridad cruza las actividades de los *stakeholders*, accionistas e inversionistas institucionales, bancarios y no bancarios, financieros e industriales, en los mercados internacionales de capital. A tal grado que existe una injerencia entre el ajuste y la austeridad insertos en las políticas públicas para enfrentar los pagos del servicio de la deuda y las transferencias monetarias hacia inversionistas extranjeros y acreedores en los mercados internacionales. El Estado se despoja de sus ropas para pasar a un estado minimalista donde el gasto público se desdibuja de su participación en la salud, educación, vivienda y en obras de infraestructura para asociarse a entidades privadas. El mandato de la austeridad impide enfrentar negociaciones de reestructuración del servicio de la deuda externa y los compromisos adquiridos en el periodo de bonanza con los inversionistas financieros institucionales y el fin de la bonanza implica el desvanecimiento de la esfera del trabajo remunerado y la profundización del trabajo no remunerado.

Definir la austeridad y su relación con las políticas públicas amplía el entendimiento de la crisis de la reproducción social. Strober menciona que

la austeridad económica se define como una disminución en el gasto del gobierno para reducir los déficits públicos. La política es recetada por los que creen en ella, incluso cuando el resultado es una gran cantidad de dolor y aun cuando se traduce en una mayor pérdida de empleos y disminución en el crecimiento económico.

La palabra austeridad evoca el sufrimiento, la gravedad, la amargura, la dureza, la abnegación y la escasez. En su sentido económico, está diseñada para transmitir la necesidad de que los habitantes de un país tomen la medicina amarga para curar la enfermedad de su economía, es decir, para curar la recesión que causó la disminución de los ingresos fiscales, y por lo tanto el mayor déficit en primer lugar [Strober, 2015: 135].

Ahora, desde la perspectiva de la teoría monetaria de la producción, Parguez define a la austeridad: “es más *hayekiana que Hayek* al proponer como ley básica el siguiente enunciado: bloquear al máximo la capacidad de gasto de los agentes internos es el único objetivo, la razón de ser de la política económica. Cuanto más reducidos sean sus medios de gasto, más se puede enriquecer la sociedad” [Parguez, 2013: 162]. Por todo lo anterior, la liga entre la esfera de la macroeconomía y la microeconomía que son las políticas públicas quedan subsumidas a los intereses de los mercados financieros.

El talón de Aquiles en los ochenta y las décadas que siguieron a estos años ha estado caracterizado por la disminución del gasto público. El desenvolvimiento del financiamiento al desarrollo económico estuvo sujeto a un proceso creciente de endeudamiento externo que entró en crisis y se sujetó al pago del servicio de la deuda externa y para pagar a acreedores extranjeros, encabezados principalmente por la banca comercial estadounidense y europea. Esta década acompañada de las políticas económicas del Consenso de Washington se definió como la década perdida para América Latina. Para Elson, los ochenta se caracterizaron por los

recortes impuestos al gasto público, aunque el problema subyacente no era un déficit del presupuesto; y, en lugar de atraer la atención a las fuertes economías reales de la mayoría de los países afectados, se enfatizó la necesidad de una liberalización más íntegra de los mercados, así como en cambios más notorios en el gobierno corporativo, logrando casi nada, en lo que se refiere a la restauración de la confianza entre los inversores que entraron en pánico [Elson, 2002: 7].

El desenvolvimiento de la austeridad como política hegemónica en la actualidad en el espacio de la Unión Monetaria Europea es solo un ejemplo de cómo los pagos de las deudas soberanas han quebrado la reproducción social [Girón y Solorza, 2013].

Polanyi, para poder explicar cómo el Mercado intenta el desarraigo de la sociedad al considerar que el trabajo, la tierra y el dinero como mercancías obstruyen la reproducción social, menciona que las

sociedades de mercado reales *necesitan* que el Estado desempeñe una función activa en el manejo de los mercados, y esa función requiere decisiones políticas; no puede reducirse a alguna suerte de función técnica o administrativa. Cuando las políticas estatales se mueven en dirección del desarraigo al confiar en la autorregulación al mercado, el pueblo se ve obligado a absorber costos mayores. Los trabajadores y sus familias se vuelven más vulnerables ante el desempleo, los campesinos se exponen a una mayor competencia de las importaciones, y a ambos grupos se les pide que lo hagan con menos derechos asistenciales. A menudo son necesarios *mayores*

esfuerzos estatales para asegurar que estos grupos absorban dichos costos incrementados sin comprometerse en acciones políticas drásticas. Esto es parte de lo que Polanyi mencionaba respecto de que “el *laissez-faire* estaba planeado” y, por lo tanto, se requiere el aparato y la represión estatales para imponer al pueblo la lógica del Mercado y sus riesgos subsecuentes [Polanyi, 2012: 29-30].

Las políticas públicas desde el quiebre del sistema monetario de Bretton Woods han sido los brazos, los mecanismos y la plataforma para lograr el cambio estructural. Himmelweit señala

la tendencia a ver el dinero como el único medio para satisfacer las necesidades divide el tiempo entre aquel por el que uno obtiene un salario y aquel en el que el dinero ganado se consume. Esto refuerza, y se refuerza por la tendencia del trabajo remunerado a ser más “trabajo”: para conformarse cada vez más con la caracterización abstracta del trabajo que hace una total separación entre los trabajadores y su empleo, quitándole los aspectos personales con el objetivo de perseguir la eficiencia. Un resultado de estas tendencias es la pauperización del trabajo remunerado, en el cual todas las otras razones para tener uno se sacrifican por obtener los salarios más altos. El tiempo utilizado en el trabajo ya no se ve como aquel que tiene un posible beneficio en sí mismo, excepto aquel que involucre ganar dinero para gastar en cualquier lugar [Himmelweit, 2001: 13].

Es muy importante mencionar cómo el trabajo no remunerado en el marco de la economía del cuidado no solo es básico para la reproducción de la fuerza de trabajo, sino que es crucial para la economía. Baker y Feiner señalan

actualmente, el trabajo doméstico no remunerado se reconoce como crucial para todas las economías, aun así, el trabajo doméstico no remunerado sigue siendo de las mujeres. Las mujeres y los hombres ahora tienen trabajos remunerados casi en la misma proporción, pero la responsabilidad de los hijos y el cuidado de personas dependientes sigue yaciendo principalmente en las mujeres. Estas contribuyen más que nunca al ingreso familiar, el tiempo total de trabajo de las mujeres rebasa el de los hombres en al menos dos horas por día. Este crecimiento sin precedente tiene que ver con las oportunidades de carrera para las mujeres educadas y privilegiadas, y se acompaña de un rápido incremento en el número de mujeres pobres empleadas como ayudantes domésticas, cuidando de los niños de familias privilegiadas [Baker y Feiner, 2004: 1].

Las políticas públicas han sido permeadas por políticas de ajuste estructural, estas han sido acompañadas de recurrentes procesos de devaluación de las monedas, reducción del déficit del sector público, desregulación y liberalización de los flujos de capital y reorganización del mercado de trabajo. Una paulatina inserción de las economías

nacionales y regionales al proceso de globalización generalizado [Benería, 1999]. El objetivo ha sido subsumir las políticas públicas al proceso de la financiarización. Estas políticas impactan principalmente en las mujeres. Para Karamessini, “se espera que la austeridad ejerza efectos negativos no solamente en la demanda de mano de obra femenina, sino también en el acceso a los servicios que otorgan apoyo a las mujeres que se dedican al cuidado, con frecuencia obligándolas, de este modo, a sustituir los recortes a través del incremento del trabajo doméstico no remunerado” [Karamessini, 2013].

Lo importante es mencionar cómo “la acumulación del capital introduce la separación entre el proceso de producción y el proceso de la reproducción social de la población laboral” [Picchio, 1992: 9]. El trabajo remunerado y la necesaria acumulación de la producción conllevan a cambios estructurales donde el costo del trabajo no remunerado sea asumido por el Estado mediante la política fiscal. Por tanto, las políticas públicas deben hacerse cargo para disminuir la carga dentro de la unidad familiar y disminuir el tiempo necesario en el cuidado de la vida. No solo ayudan a una mejor incorporación al trabajo sino también a un mejor desempeño de las actividades fuera y dentro del hogar.

REFLEXIÓN

¿Quién debe pagar el costo de la reproducción de la fuerza del trabajo de una nación? A lo largo de los estudios realizados por economistas feministas [Folbre, 1994] respecto de ampliar la participación de las mujeres en el mercado laboral y el desdibujamiento del Estado de bienestar existe la preocupación sobre el trabajo desempeñado por las mujeres en la unidad familiar. La búsqueda por contabilizar el trabajo no remunerado en el hogar ha llevado a metodologías como el “uso del tiempo” para plantear la inequidad entre los miembros de la familia. Incluso muchos de estos estudios han hecho necesario buscar más elementos que profundicen el estudio de la inequidad no solo en el mercado laboral sino en la unidad familiar. A lo largo de las últimas cinco décadas las crisis recurrentes han sido la consecución de frecuentes planes de estabilización, reestructuración y renegociaciones de los créditos con acreedores e inversionistas financieros institucionales en los mercados financieros. La orientación del gasto público al pago del servicio de la deuda, transferencias de capital a las empresas extranjeras por concepto de regalías, en suma, a los compromisos de los países con el exterior ha ido mermando la capacidad de solvencia, principalmente en cuanto al gasto social se ha incidido en la merma del gasto en educación, salud y vivienda por parte del Estado.

Se podría afirmar que los últimos cuarenta años representan la demarcación de las políticas públicas a favor de intereses privados, desdibujando al Estado de su responsabilidad de la reproducción de la fuerza de trabajo y del costo que ello implica para mantener a la sociedad. La austeridad llegó para incrustarse con profundidad a partir de la Gran Crisis. Las alternativas al desplome del ciclo económico han sido las políticas públicas con el sello de la austeridad. Mientras, la Gran Recesión está reordenando el trabajo remunerado y no remunerado y destruye lo alcanzado por el Estado de bienestar; la austeridad ha permeado una nueva caracterización del empleo, incorpora a quienes antes no participaban. El cambio estructural y las contrataciones del empleo van teniendo cambios legislativos al fomentar la flexibilidad del trabajo e incluso los derechos alcanzados después de la posguerra a favor del Estado de bienestar.

REFERENCIAS

- Baker, D. y Feiner, S. [2004], *Liberating economics: feminist perspectives on families, work, and globalization*, s. l., The University of Michigan Press.
- Benería, L. [1999], "Structural adjustment policies", entrada en el diccionario de J. Peterson y M. Lewis (eds.), *The Elgar companion to feminist economics*, Cheltenham/Northampton, Edward Elgar: 687-695.
- Deaton, A. [2013], *The great escape. Health, wealth, and the origins of inequality*, Nueva Jersey, Princeton University Press.
- Elson, D. [2002], "International financial architecture. A view from the kitchen", *Femina Politica*, 22 (1): 26-38, <<https://bit.ly/3zLW4Ja>>.
- Folbre, N. [1994], *Who pays for the kids? Gender and the structures of constraint (Economics as social theory)*, Londres, Routledge.
- Fraser, N. [2013], *Fortunes of feminism: from state-managed capitalism to neoliberal crisis*, Londres, Verso.
- Girón, A. y Solorza, M. [2013], *Europa, deudas soberanas y financiarización*, México, UNAM-IIEC.
- Himmelweit, S. [2001], *Making visible the hidden economy: the case for gender impact analysis of economic policy* (Open Discussion Papers in Economics, 42), The Open University-Faculty of Social Sciences.
- Karamessini, M. [2013], *Women and austerity, The economic crisis and the future for gender equality*, Londres, Routledge.

- Naciones Unidas [2017], *Leave no one behind. Taking action for transformational change on women's economic empowerment*, informe entregado por el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres al secretario general de Naciones Unidas, <<https://bit.ly/2Q3v1ao>>.
- Nelson, J. [1995], "Feminism and economics", *Journal of Economic Perspectives*, 9 (2): 131-148, <<https://bit.ly/3dh1HpJ>>.
- Parguez, A. [2013], "La era de la austeridad", *Revista Ola Financiera*, 6 (5): 158-184, <<https://bit.ly/3h26wCt>>.
- Pérez, A. [2014], *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*, Madrid, Traficantes de Sueños.
- Picchio, A. [1992], *Social reproduction: The political economy of the labour market*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Polanyi, K. [2012], *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, FCE.
- [1944], *The great transformation: The political and economic origins of our time*, Boston, Beacon Press.
- Prasch, R. [2004], "How is labor distinct from broccoli: some unique characteristics of labor and their importance for economic analysis and policy", en D. Champlin y J. Knoedler (eds.), *The institutionalist tradition in labor economics*, Nueva York, M. E. Sharpe: 146-158.
- Rodríguez, C. [2015], "Economía feminista y economía del cuidado. Aportes conceptuales para el estudio de la desigualdad", *Nueva Sociedad* (256): 30-44, <<https://bit.ly/3uS6fc5>>.
- Schwartz, R. [2011], "La 'Revolución Industrial' en el hogar: tecnología doméstica y cambio social en el siglo xx", en C. Carrasco, C. Borderías, T. Torns y M. Bofill (coords.), *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*, Madrid, Los Libros de La Catarata.
- Strober, M. [2015], "Austeridad", *Revista Ola Financiera* (22): 135-144, <<https://bit.ly/3iZIHhp>>.
- Todorova, Z. [2009], *Money and households in a capitalist economy. A gendered postkeynesian-institutional analysis*, Northampton, Edward Elgar.

Sección II.
Feminismos, crisis y
resquebrajamiento del modelo
económico

3. FEMINISMO

Quiebres y zurcidos en crisis¹

La construcción del movimiento feminista fue una apuesta de mi generación y para esa apuesta no teníamos modelo de cómo ser mujer en libertad. Los paradigmas del conocimiento, como decía Julieta Kirkwood, quedaban cortos e inexpresivos frente a nuestra nueva presencia y experiencia. Había entonces que cambiarlo todo. Y comenzamos a cambiarlo nombrando lo que hasta ese momento no tenía nombre: violencia doméstica, violación en el matrimonio, reconocimiento del trabajo reproductivo, derecho al nombre propio, a la autonomía del cuerpo; en suma, derecho a la justicia y derecho a la libertad como parte sustancial de la construcción democrática de nuestros países.

Vargas, 2008

El feminismo ha sido una categoría histórica que permite observar las grandes desigualdades que las mujeres han vivido en el transcurso de las grandes transformaciones alrededor del entorno de la producción y circulación en un espacio económico, político y social regional e internacional a lo largo del tiempo. Quiebres profundos estructurales tanto en la esfera de la economía como en la sociedad que hacen del

¹ Publicado originalmente en A. Carosio (coord.) [2012], *Feminismo y cambio social en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires, Clacso: 43-56.

feminismo y de las mujeres un orden de estudio y su profundización prioritaria desde la perspectiva académica y militante mundial.

Estas manifestaciones se expresan en diversos patrones tanto teóricos como empíricos que permiten estudiar a las mujeres desde una perspectiva de género para estudiar las brechas entre hombres y mujeres. Las mujeres han inundado los movimientos feministas con demandas sociales de equidad, las mujeres son agentes económicos, asalariadas mediante un trabajo remunerado que han impactado en los circuitos del dinero. Quizás lo más importante es que las mujeres han sido proveedoras de riqueza social por medio del empleo remunerado y no remunerado.

En este capítulo se intenta profundizar en cómo las recurrentes crisis económicas responden a cambios estructurales del sistema capitalista donde la búsqueda de la rentabilidad ha permeado el mercado laboral femenino. El cambio estructural en todo el mundo ha influido en la relación dialéctica entre la esfera de la macroeconomía y la microeconomía atravesando la mesoeconomía.

Las brechas de género en los procesos de la esfera de la producción se han visto envueltos en una crisis profunda que muestra la necesidad de incidir no solo en cómo se han ampliado o reducido las asimetrías entre hombres y mujeres a lo largo de varios decenios. Frente a la profundidad de la recesión económica internacional las mujeres no solo están en desventaja, sino que salen a zurcir el tejido social.

INTRODUCCIÓN

A lo largo de un siglo se han dado grandes transformaciones estructurales en el entorno de la producción y circulación con quiebres estructurales profundos lo mismo en la economía como en la conformación de las sociedades de todo el mundo. Estas manifestaciones se expresan en diversos patrones a la vez teóricos como empíricos para estudiar a las mujeres desde una perspectiva feminista. No solo las mujeres han inundado los movimientos feministas con demandas sociales de equidad sino la relación de ellas en los circuitos del dinero como consumidoras de primera instancia ha impactado en los patrones de consumo como agentes económicos. Quizás lo más importante es que como trabajadoras, empleadoras, directivas o en puestos de elección popular son proveedoras de riqueza social.

Las recurrentes crisis económicas responden a cambios estructurales del sistema capitalista donde la búsqueda de la rentabilidad ha permeado el mercado laboral en las mujeres. Se intenta demostrar cómo el cambio estructural en el mundo ha influido en la relación existente entre la macroeconomía, la mesoeconomía y la microeconomía.

Uno de los retos más importantes es profundizar hasta qué punto la teoría feminista y la economía como ciencia social pueden explicar las brechas de género, los quiebres de la economía, las crisis recurrentes y la persistente fragilidad económica en el desenvolvimiento del proceso de acumulación durante los últimos setenta años. La fragilidad económica, en el curso de la presente investigación, se convierte en una pregunta clave que merece abordarse desde varias aristas y perspectivas. ¿Cómo es factible articular desde una visión de género el impacto que han tenido las crisis económicas recurrentes y la crisis económica en curso en un terreno de fragilidad financiera constante?

El mercado laboral femenino, más que una posible emancipación de las mujeres por lograr equidad y participación en el trabajo, fue la necesaria absorción de ellas en el proceso de acumulación, lo que propició la irrupción masiva de las mujeres en la fuerza de trabajo no solo para absorber una parte del ejército industrial de reserva sino para disminuir los salarios y elevar la rentabilidad del capital.

FEMINISMO Y “NEOLIBERALISMO”

El siglo xx se caracterizó por tres grandes revoluciones. La gran revolución socialista, que dividió al mundo global en dos modos de producción divergentes y asimétricos; la revolución de la teoría económica keynesiana y la revolución feminista.

La revolución feminista pasa a cuestionar los valores de la sociedad patriarcal y es el camino de tránsito para que las mujeres logren al empoderamiento económico, político y social, además de la autonomía de sus cuerpos en el siglo xxi.

Desde una perspectiva de género, las tres grandes revoluciones se entrelazan por intermedio de las esferas de la producción y circulación incidiendo en la superestructura del Estado. La igualdad de la mujer pasa a ser fundamental tanto en el socialismo, para incrementar la productividad, como en el capitalismo, para aumentar los ingresos familiares y el consumo en los hogares. Las mujeres vienen a ser creadoras de riqueza monetaria a partir de su incorporación al trabajo remunerado y participan como consumidoras al incentivar la demanda y el consumo del proceso económico desde la perspectiva keynesiana.

En este apartado es importante resaltar la reflexión que señala Berger [2010] al basar su hipótesis en Nancy Fraser al señalar la subterránea afinidad entre feminismo y “neoliberalismo”. Por un lado, el feminismo aboga por la equidad de género e igualdad de condiciones en el mercado laboral frente a la autoridad tradicional androcentrista, y por el otro lado, la familia patriarcal limita la participación de las mujeres como fuerza de trabajo libre para disminuir los salarios,

aumentar el ejército de reserva e incrementar los ingresos del hogar. “Efectivamente, la familia patriarcal limita el desarrollo del mercado de trabajo. Si estalla la familia se amplía el mundo de las mercancías. En el ‘neoliberalismo’ estas dos críticas de la autoridad tradicional, la feminista y la neoliberal parecen converger” [Berger, 2010: 132].

Al observar los datos del incremento de las mujeres como jefas de hogar y proveedoras del ingreso familiar, se justifica la tendencia de una mayor participación en el mercado laboral internacional. No por ello el “neoliberalismo” significa “igualdad”. Por lo cual, el punto de convergencia entre feminismo y “neoliberalismo” es justo la inserción de las mujeres en el mercado de trabajo luchando por la equidad en los salarios y por una mayor participación en las decisiones de carácter económico, político y social. El “neoliberalismo” se basa en el trabajo de las mujeres y su cada vez mayor participación en el mercado laboral para aumentar las desigualdades de los ingresos.

La teoría feminista ha planteado nuevos elementos a partir de la participación de las mujeres en un contexto de fragilidad, inestabilidad y eclosión económica. El impacto en las mujeres en un proceso de recurrentes crisis económicas y su inserción cada vez más como parte de la fuerza laboral para incrementar los ingresos familiares, ha transformado no solo los patrones familiares sino los procesos económicos, políticos y sociales.

Este proceso de grandes transformaciones, desde una perspectiva económica feminista, cuestiona el debate en torno a cómo las mujeres, en calidad de sujetos económicos, fueron resultado de cambios estructurales del proceso de acumulación capitalista durante el siglo pasado. Las necesidades del “neoliberalismo” por incorporar a las mujeres a la economía monetaria crearon un discurso de emancipación. Es así como el crédito desempeña un elemento fundamental para la emancipación de las mujeres, bandera del progreso económico y del empoderamiento económico, político y social.

MACROECONOMÍA, MESOECONOMÍA Y MICROECONOMÍA

El debate del desenvolvimiento de las mujeres en el curso de la crisis destaca puntos importantes. Por lo cual el análisis a partir de las políticas macroeconómicas, mesoeconómicas y microeconómicas desde una visión de género plantea nuevos retos para la construcción de un mundo mejor.

Para Elson [2011], el origen de la crisis nace en la esfera financiera afectando la económica —precisamente— donde se producen los bienes y servicios. Por lo tanto, en la producción y circulación el empleo y el ingreso han sido afectados. Es en la esfera de la reproducción donde el trabajo y el capital se reproducen por medio de las diferentes

generaciones. A diferencia de Elson, en el trabajo de Girón [2010] se sostiene la hipótesis de que son los cambios estructurales en el sistema capitalista los que se involucran en mutaciones en los procesos de la producción y circulación desde antes de que se exprese la crisis financiera. Por lo tanto, es en la esfera de la producción y circulación donde estos dos circuitos se entrelazan con el circuito del género. La crisis se estaría originando en la esfera económica y no en la financiera, que produce grandes transformaciones en el mercado laboral.

La tesis de Crotty [2000] analiza el fin de los años dorados y el nacimiento del régimen neoliberal. El autor enfatiza que el descenso de la tasa de ganancia en los setenta en Estados Unidos origina un cambio estructural a escala mundial. El “bajo crecimiento y tasas de ganancias bajas en la industria estimula la circulación de los flujos de capital hacia países menos desarrollados” [Crotty, 2000: 16]. El “régimen neoliberal” traerá en consecuencia ante las crisis recurrentes y políticas contraccionistas, un sistema financiero paralelo bajo la conducción de un Estado minimalista. El banco central deja de ser empleador de última instancia para convertirse en prestamista de última instancia de los bancos comerciales públicos y privados, y por último, el cambio más importante, el crédito deja de ser una función social para el desarrollo y la equidad. La visión heterodoxa del banco central como prestamista de última instancia no termina solamente ahí, sino que es la institución por medio de la cual hay un monopolio monetario cuya autoridad es ejercida por el Estado moderno. Es responsable del circulante monetario y de enfrentar las quiebras bancarias. Pero más allá de su función principal, el banco central por medio de su política monetaria es el empleador de última instancia. El banco central crea empleo gracias a la política monetaria.

Por tanto, el entrelazamiento entre los cambios ocurridos en el marco de la macroeconomía permea indiscutiblemente los cambios en el sujeto femenino. En los hogares, las decisiones del sujeto femenino como participante en el mercado laboral, proveedor del ingreso familiar y promotor de la demanda agregada cobran fuerza a partir de la década de los setenta.

El cuadro 1 se ha elaborado para sustentar la relación entre las decisiones macroeconómicas y su impacto en los hogares y la vida cotidiana de las mujeres. Este esquema es muy importante para poder entender el proceso de los cambios en el curso del ciclo económico y los periodos de crisis y eclosión en las diferentes esferas del proceso de acumulación de capital. La incidencia que tienen las decisiones de los organismos financieros internacionales y los bancos centrales en el movimiento de los flujos de capital en el plano macroeconómico con ayuda de las políticas de tasas de interés y de las políticas financieras

están de común acuerdo con los intereses de los grandes conglomerados financieros y comerciales. Por un lado, el destino de los flujos de capital y las grandes ganancias de los corporativos; por el otro, la disminución de la ayuda oficial y la profundización de las políticas contraccionistas inciden en los procesos migratorios.

Cuadro 1. Comportamiento en la economía mundial y los mercados internacionales de las esferas de la producción, reproducción y financiera

Macroeconomía: crisis económicas y financieras recurrentes						
Flujos de capital: grandes ganancias y contracción de flujos		“Ayuda oficial: volatilidad”		“Remesas: aumento creciente y disminución”		“Tipos de cambio: sobrevaluación y devaluación”
“Comercio, <i>commodities</i> y servicios: exportaciones e importaciones”						
Mesoconomía: Programas de austeridad del FMI y Banco Central y pago del servicio de la deuda externa						
Disminución	“Gasto público y gasto privado”	“Créditos”	“Exclusión social”	“Capacidad de consumo “	Ingreso	“Aumento de desempleo y subempleo”
Respuestas de política	Estímulos fiscales	Protección social		Inversiones	Políticas de ayuda	Política laboral
Microeconomía: Funcionamiento de los hogares						
Microcréditos	Activos e inversiones	Consumo		Capacidad de trabajo	“Economía del cuidado y la reproducción”	Bienestar social

Fuente: elaboración propia.

Es un hecho que las políticas fiscales, monetarias y financieras implementadas por el banco central han reorientado los movimientos de la fuerza laboral internacional. Los países que ocupan los primeros lugares en la recepción de remesas son de donde provienen cada vez más mujeres que se dedican a las actividades relacionadas con la economía del cuidado en los países donde encuentran este tipo de empleo. Las transformaciones del panorama social de algunas regiones, resultado de las políticas descritas, afloran en la esfera de la microeconomía donde se expresan los cambios que impactan el diario acontecer de los ciudadanos: hombres, mujeres, niños y niñas. El periódico *Financial Times* presentó el mapa de los países emisores y receptores de los flujos de capital correspondientes a las remesas durante los últimos años [*Financial Times*, 2011]. La recepción de remesas se ha agravado en el curso de la crisis actual, lo que afecta a las familias receptoras. La economía del cuidado en los países europeos y en Estados Unidos se ha restringido a pesar de la

informalidad en que muchas mujeres trabajan en este sector por el aumento del desempleo en los países del Norte.

Otro renglón, sin duda importante, es la volatilidad del precio de los *commodities*. El modelo primario-exportador en que los países latinoamericanos han profundizado su dependencia del mercado mundial, al dejar de lado el modelo de sustitución de importaciones, les da a las decisiones de política económica un grado de fragilidad muy alto. Es decir, la disminución de las divisas amplía o restringe el gasto público de los gobiernos al depender de las divisas de los productos de exportación. Países emergentes como Argentina, Brasil y México siguen políticas al igual que el resto de los países latinoamericanos, respetando la estabilidad del déficit público. Hasta el momento, es difícil explicar cómo las reservas de los bancos centrales siguen aumentando, y en su caso solo sirven para apreciar el tipo de cambio y mantener economías abiertas sin lograr invertir esos ingresos en el corto plazo. La abstinencia de invertir las reservas en proyectos productivos está poniendo en peligro inversiones por mediación del gasto social en el futuro del bienestar de la gran mayoría de la población.

La segunda división del cuadro presentado consiste en analizar la mesoeconomía. Es decir, cómo el Estado confronta el espacio de la macroeconomía y lo suministra a partir del excedente de su producción vía el gasto público. En clave keynesiana estaríamos partiendo del multiplicador que por intermedio del gasto público incentiva el gasto privado, incide en mayores créditos para los pequeños y medianos empresarios, y por tanto, estaría aumentando el financiamiento para el desarrollo del país. Al aumentar los ingresos y la capacidad productiva del país, el empleo pasa a ser parte del círculo virtuoso del crecimiento y del desarrollo. No obstante, este círculo virtuoso que se presenta a partir de políticas expansivas implementadas por el banco central, en la dinámica actual de la crisis se confunde con políticas contraccionistas donde se castra la función del prestamista de última instancia. En lugar de que el banco central procure y sea el empleador de última instancia provoca, al poner techos a la deuda pública y al gasto público, una dinámica de contracción del empleo y disminución del ingreso. En este proceso, la siguiente esfera que corresponde a la microeconomía de los hogares y las familias se ve influenciada por la dinámica presentada en la macroeconomía y la mesoeconomía.

En la esfera de la microeconomía es importante no restar fuerza a cómo la disminución del gasto público incide en el aumento de la pobreza al disminuir los gastos en salud y educación pública. La brecha entre las clases sociales de menores ingresos se amplía no obstante los programas sociales para el alivio de la pobreza.

Estos programas son de dos tipos. Primero “consiste en la realización de acciones de complemento del ingreso familiar mediante subsidios o, la segunda, que apunta a la generación de empleo mediante programas públicos” [Pardo, 2003: 31]. El impacto que han tenido las políticas de estabilización en los países ha incidido en actividades que cobran más fuerza para el caso de las mujeres. Por ejemplo, la economía del cuidado cobra gran fuerza por el trabajo que hacen la mayoría de las mujeres de los países andinos que han emigrado a países donde un alto porcentaje de la población ha envejecido, como es el caso de España e Italia. Incluso en Estados Unidos las mujeres mexicanas y centroamericanas cumplen un papel importante dentro de las actividades del cuidado de la población de los “abuelos”. En mucho, las remesas de las mujeres son resultado de su participación en la economía del cuidado desde la crianza de niños y el cuidado de adultos hasta el trabajo doméstico en casas y tareas afines.

El crédito para las mujeres ha sido un patrón de conducta que ha crecido mucho bajo la influencia del Premio Nobel de la Paz 2006, Muhammad Yunus. Las finanzas para los pobres, en forma de microcréditos, han pasado a formar parte de la alternativa para el empoderamiento, principalmente de las mujeres. Pero quizás más significativo es saber cuáles son las empresas otorgantes de los créditos para los pobres, cuyo lenguaje viene a ser parte de la alternativa para empoderar y crear nuevos empresarios.

Difícilmente se podría estar de acuerdo cuando se observa cómo las tasas de rentabilidad de estas empresas financieras han hecho, a partir del negocio del crédito, grandes ganancias. La rentabilidad de estas empresas financieras es mucho mayor a la banca comercial y la banca de desarrollo en países periféricos.

El empoderamiento de las mujeres gracias al microcrédito, ante el desdibujamiento de la banca de desarrollo y de los proyectos estatales, es parte del lenguaje para salir de la pobreza. El discurso hegemónico del Banco Mundial (BM) y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), particularmente en las zonas marginadas de América Latina, ha situado al microcrédito como parte de una alternativa para erradicar la pobreza. Discurso que se ha repetido también en zonas marginadas en Asia y África.

Por último, solo resta mencionar el papel de las migraciones de manera general. El envío de remesas de los trabajadores a sus familias fue cercano a 230 mmd en 2010. Si tomamos en cuenta que cada vez son más mujeres las que emigran en busca de mejores oportunidades, una parte considerable de estos flujos de capitales forman parte de las familias que se quedan en el país de origen. Son familias, en su mayoría, encabezadas por madres y abuelas que cuidan a los hijos

y nietos. Poco porcentaje de las remesas va para proyectos emprendedores ya que en su mayoría son parte del ingreso de consumo del núcleo familiar.

CICLOS ECONÓMICOS Y MERCADO LABORAL FEMENINO EN AMÉRICA LATINA

El ciclo económico caracterizado por recurrentes crisis económicas y financieras durante los últimos cuarenta años ha transformado las pautas de las mujeres como proveedoras de ingresos y como reproductoras de la fuerza de trabajo y del cuidado de esta. Para Chávez

la globalización y desconcentración de los procesos productivos y de los servicios son elementos importantes que han influido en la definición y transformación del trabajo femenino. La existencia de abundante mano de obra desempleada y la flexibilidad de las instituciones reguladoras del trabajo en países menos desarrollados, ha proporcionado mano de obra barata a las fábricas del “mercado mundial” de las industrias automotrices, electrónica y de la confección, que si bien crean algunos empleos formales, favorecen de manera directa o indirecta trabajos no formales mediante la subcontratación a pequeñas empresas y microempresas, a trabajadores por cuenta propia, trabajo a domicilio y de producción familiar, que es fundamentalmente femenino [Chávez, 2010: 54].

El empleo de las mujeres en los mercados de trabajo ha tenido grandes transformaciones entre las dos grandes crisis del siglo xx. A partir de la crisis de 1929 las mujeres desplazadas por la depresión se incorporaron rápidamente al mercado laboral como resultado del *New Deal*. A la postre, la economía de guerra incorporó masivamente a las mujeres en el mercado laboral. A partir de la posguerra, la tasa de mujeres empleadas empezó a crecer por arriba de la tasa de crecimiento del empleo de los hombres hasta estabilizarse en los países desarrollados. La volatilidad del empleo a partir de las crisis recurrentes posteriores al quiebre del sistema monetario de Bretton Woods incidió en mayores puestos de trabajo en la economía informal.

La tendencia a la caída de ganancia global en los setenta impactó en la caída salarial. El entorno para estudiar la participación de las mujeres en el mercado laboral obedece al ciclo económico de crecimiento, crisis, recesión y deflación. Si no tomamos en cuenta las fases del ciclo económico, difícilmente podemos entender cómo la macroeconomía lleva implícito el impacto en las mujeres y en el núcleo familiar. Las familias y los hogares resienten el auge y el declive de la economía como resultado de las políticas estabilizadoras que contrajeron el ingreso familiar.

La participación femenina en el mercado laboral se observa en las cifras de la Organización Internacional del Trabajo (oit). Para 2018, las mujeres representan 47.9% de la fuerza de trabajo mundial frente a 39.9% en 1998 [oit, 2019; 2009].

Históricamente el desempleo es mucho mayor en mujeres que en hombres. Las mujeres encuentran más dificultades para ingresar en el mercado laboral. La participación de las mujeres fue de 52.7%; la participación de los hombres fue de 68.4% para 2018 [oit, 2019]. La brecha es mucho mayor en regiones “menos desarrolladas”, como en África del Norte, donde la participación de las mujeres se reduce a 24% frente a la de los varones que representa 76% para 2018.

En América Latina, las mujeres a principios de los setenta representaban un porcentaje mucho menor de la población económicamente activa en comparación con los hombres. La hipótesis de que las crisis recurrentes en América Latina permitieron una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral para proveer ingresos no necesariamente es válida, según algunas autoras.

La familia como institución compleja y dinámica enfrenta otra paradoja. Por una parte, es refugio y apoyo frente a condiciones cambiantes que generan inseguridad en el ámbito laboral (desempleo, bajos salarios); de la salud (drogadicción, enfermedad y muerte); de la educación (exclusión) y de la violencia (delictual). Al mismo tiempo, las modificaciones de las familias en el tiempo y el efecto que provocan en ellas, tanto las tensiones externas como las relaciones en su propio seno, pueden activar fuentes importantes de inseguridad interna, como cambios de estado civil (separación, divorcio), migraciones y violencia intrafamiliar. Desde esta perspectiva, la familia es muy vulnerable a las crisis, aunque a la vez constituye la institución más socorrida de protección frente a ellas [Arriagada, 2001: 144].

La composición de la familia ha ido paulatinamente cambiando y el número de hogares con jefas de hogar y principales proveedoras del ingreso familiar ha transformado la familia tradicional. Los hijos hoy en día viven con la madre o con el padre o con otros miembros de la familia extensa. Los hogares encabezados por mujeres han tomado fuerza a partir de los setenta. El Estado poco ha avanzado en la formulación del financiamiento en infraestructura para incrementar el apoyo a las mujeres y a la sociedad en seguridad pública, pensiones y educación [Fassler, 2009]. Las políticas públicas con perspectiva de género son insuficientes. A pesar de que las mujeres cumplen visibilidad al representar la otra mitad de las votaciones, al menos desde la heterogeneidad que existe en los países de América Latina.

Hay otros procesos que incidieron también en la ampliación del mercado laboral femenino. Un ejemplo es el caso de Brasil, donde la migración de los hombres a otros lugares se realizó buscando mejores

oportunidades de ingresos dejando a las mujeres en sus lugares de origen; ellas iniciaron la emigración para trasladarse con el jefe de familia poco tiempo después, y en consecuencia, las mujeres emprendieron el éxodo en busca de mejores oportunidades [Ferreira y Cacciamali, 2008: 54]. En México, “son cada vez más mujeres las que van en busca de oportunidades de empleo para satisfacer los ingresos de sus familias que se quedan en las ciudades y pueblos” [Girón y González, 2009: 131]. Sin lugar a dudas, la migración ha sido quizás uno de los mayores logros de las políticas de estabilización y la forma de enfrentar los ciclos económicos por parte de la población, sin importar la raza, el género y la clase social.

Los procesos sociales y económicos apoyados en las últimas décadas han tejido cambios muy importantes en las condiciones de la mujer y en las oportunidades del empleo. Se sostiene que no es solo la incorporación de las mujeres al trabajo lo que ha incidido en la transformación de la familia. A los procesos productivos se suman las modificaciones de la composición demográfica; nuevas pautas de consumo y trabajo; acceso masivo pero segmentado de los bienes y servicios sociales (educación, seguridad social y salud); promoción de la libertad social e individual; progreso social para el desarrollo de las potencialidades individuales; vocación democrática; progresiva secularización de la acción colectiva; mayor representación democrática en el gobierno, y una sociedad multicultural [Arriagada, 2002].

Las políticas de estabilización han impactado a toda la sociedad y cruzan todas las clases sociales. Es importante mencionar que países con crecimiento económico sostenido como Brasil y Argentina han tenido un mejoramiento de los ingresos de los asalariados. Incluso se reportan menores índices de pobreza durante la última década.

Hay indicadores asimétricos que indican cómo la situación mejoró en los países del Cono Sur y los países que conforman la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur) a partir del inicio del milenio y hasta mediados de la segunda década. Situación contraria a México y Centroamérica, donde la cercanía con Estados Unidos y el impacto de la crisis se ha hecho notar con mayor dureza en los países cuya integración económica y comercial fue mayor en la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y del actual Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

REFLEXIÓN

Al término del presente capítulo una de las mayores preocupaciones desde una óptica feminista son las desigualdades dentro de la familia y es el trabajo no remunerado que recae por cuestiones patriarcales en las mujeres. En el entorno de una crisis mundial, las mujeres están

zurciendo el tejido desgarrado por el curso de una crisis que se va profundizando en los circuitos financieros hondamente permeados por la especulación. Las mujeres que se habían incorporado masivamente al trabajo formal o informal son desdibujadas por la misma crisis al disminuir el trabajo formal, y las mujeres retornan al mercado informal e incrementan el número de horas en la economía del cuidado dentro del núcleo familiar.

Indudablemente, las medidas macroeconómicas impuestas por el Fondo Monetario Internacional no solo afectan la recuperación del trabajo, sino que agitan la protesta social, la reducción del gasto público y el pago de las deudas por parte del Estado. Países emergentes, cuyos *commodities* han otorgado una mayor capacidad de control económico a los gobiernos por el incremento de las retenciones, se preparan con medidas macroeconómicas estabilizadoras. Por supuesto, las políticas públicas en el marco de la volatilidad y fragilidad económicas han dejado de lado la plataforma de Beijing y las agendas de desarrollo de Naciones Unidas.

Es muy importante retomar el concepto de “esfera pública transnacional”² para entender que ante una crisis económica y financiera tan profunda o mucho mayor que la crisis de 1929 se deben sustentar políticas públicas nacionales por intermedio de los organismos internacionales para enfrentar el ciclo económico con ayuda del gasto público para erradicar la pobreza, aumentar el gasto social en educación, salud y vivienda, creando nuevas oportunidades de trabajo.

La importancia de recoger el concepto de “esfera pública transnacional” de Fraser [2007] radica en la necesidad de una agenda social internacional frente a la determinación de los organismos financieros internacionales para cambiar una agenda con perspectiva de justicia social internacional.

REFERENCIAS

Antonopoulos, R. [2009], *The current economic and financial crisis: a gender perspective* (Working paper, 562), Nueva York, The Levy Economics Institute of Bard College, <<https://bit.ly/3mLIVdg>>.

² El concepto de “esfera pública transnacional” no solamente fue desarrollado para entender los flujos de comunicación empíricos sino para contribuir a la teoría de la democracia políticamente normativa. En esta teoría, la democracia es concebida como un espacio para generar comunicación de opinión pública que otorgue una validez política moral. La fuerza política empodera al ciudadano y lo convierte en una fuerza pública válida que incide en el Estado. Juntas —estas dos ideas de la opinión pública y del empoderamiento ciudadano *vis-à-vis* el Estado— son esenciales para el concepto de esfera pública en la teoría de la democracia. Sin ellas, el concepto pierde la fuerza crítica y su importancia política [Fraser, 2007].

- Arriagada, I. [2002], “Cambios y desigualdad en las familias latinoamericanas”, *Revista de la Cepal* (77): 143-161, <<https://bit.ly/2TTn1dL>>.
- [2001], *Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo* (Políticas Sociales, 57), Santiago de Chile, Cepal, <<https://bit.ly/3j1qIbI>>.
- Berger, S. [2010], “América Latina, la crisis y el feminismo. Pensando junto con Nancy Fraser”, en A. Girón (coord.), *Crisis económica: una perspectiva feminista desde América Latina*, Caracas, UNAM-IIEC/CEM-Universidad Central de Venezuela/Clacso.
- Carrasco, C. [1999], *Mujeres y economía. Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*, Barcelona, Icaria.
- Chávez, M. [2010], *Trabajo femenino: las nuevas desigualdades*, México, UNAM-IIEC.
- Crotty, J. [2000], “Structural contradictions of the global neoliberal regime”, documento preparado para su presentación en la sesión titulada Neoliberalism: Theory and Practice, organizada por la Union for Radical Political Economics at the Allied Social Science Association en Boston, entre el 7 y 9 de enero de 2000, <<https://bit.ly/3vL0yg7>>.
- De Beauvoir, S. [1970], “La mujer independiente”, en *El segundo sexo. Los hechos y los mitos*, Buenos Aires, El Gráfico/Impresores.
- Elson, D. [2011], “Gender and the global economic crisis in developing countries: a framework for analysis”, *Gender & Development*, 18 (2), <<https://doi.org/10.1080/13552074.2010.491321>>.
- [2002], “International financial architecture: a view from the kitchen”, *Política Fémica*, 11 (1): 26-37, <<https://bit.ly/2UeeMsH>>.
- Fassler, C. (coord.) [2009], *Hacia un sistema nacional integrado de cuidados*, Montevideo, Red Género y Familia/Trilce.
- Ferreira-Batista, N. y Cacciamali, M. [2008], “Hiato salarial entre homens e mulheres migrantes”, *A construção da gênero e raça na América Latina do século XXI: o caso do Brasil*, San Carlos, Suprema Gráfica, vol. 1: 46-64.
- Financial Times* [2011, 14 de junio], “How remittances: funds move around the world”, <<https://on.ft.com/3zMKD3U>>.
- Fraser, N. [2007], *Transnationalizing the public sphere, on the legitimacy and efficacy of public opinion in a post-westphalian world*, Transversal texts, <<https://bit.ly/3eqjkkm>>.

- Girón, A. [2010], “Los circuitos de la crisis: perspectiva feminista”, en A. Girón (coord.), *Crisis económica: una perspectiva feminista desde América Latina*, México, UNAM-IEC/Clacso/Universidad Central de Venezuela-CEM, <<https://bit.ly/2OLIWEh>>.
- Girón, A. y González, M. [2009], “Género y políticas macroeconómicas. Migración en México”, en A. Girón (coord.), *Género y globalización*, Buenos Aires, Clacso: 189-214.
- Hausmann, R., Tyson, L. y Zahidi, S. [2007], *The global gender gap*, Ginebra, World Economic Forum, <<https://bit.ly/37963e8>>.
- Kerr, J. y Sweetman, C. [2003], *Women reinventing globalization*, Oxford, Oxfam Gran Bretaña, <<https://bit.ly/2Oja7Q2>>.
- orr [2019], *Perspectivas sociales y de empleo en el mundo: Tendencias 2019*, Ginebra, orr, <<https://bit.ly/2DkLpWH>>.
- [2009], *Tendencias mundiales del empleo de la mujeres. Marzo de 2009*, Ginebra, orr, <<https://bit.ly/35H1SG9>>.
- Pardo, M. [2003], *Reseña de programas sociales para la superación de la pobreza en América Latina* (Estudios Estadísticos y Prospectivos, 20), Santiago de Chile, Cepal, <<https://bit.ly/3kV4Tba>>.
- Pearson, R. y Sweetman, C. [2011], *Gender and the economic crisis*, Oxford, Oxfam/Practical Action.
- Polanyi, K. [2009], *La gran transformación*, México, Casa Juan Pablos.
- Rojas-Suarez, L. [2010], *The international financial crisis: eight lessons for and from Latin America* (Working paper, 202), Center for Global Development.
- Vargas, V. [2008], *Feminismos en América Latina: Su aporte a la política y a la democracia*, Lima, Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales.
- [2007], “La construcción de nuevos paradigmas democráticos en lo global: el aporte de los feminismos”, en Lebon, N. y Maier, E. (coords.), *De lo privado a lo público. 30 años de lucha ciudadana de las mujeres en América Latina*, México, Siglo XXI: 391-408.
- Villota, P., Jubeto, Y. y Ferrari I. [2009], *Estrategias para la integración de la perspectiva de género en los presupuestos públicos*, Madrid, Ministerio de la Igualdad-Instituto de la Mujer.

4. GÉNERO, GLOBALIZACIÓN Y DESARROLLO¹

Los conceptos que abarcan el género, la globalización y el desarrollo desde la perspectiva de la economía feminista conllevan implícitamente a relaciones de poder que nos mueven a cuestionar si el desarrollo de economías periféricas y dependientes como América Latina plantean en sus relaciones de la reproducción del capital y la reproducción social una profundización de las relaciones patriarcales más allá de un equilibrio de género. El desarrollo de una estructura económica en el marco del proceso de internacionalización de los mercados financieros ha construido durante los últimos setenta años sociedades discriminatorias hacia el papel sobresaliente de la gran mayoría de la mitad de su población más uno: sus mujeres.

INTRODUCCIÓN

Las mujeres latinoamericanas cumplen un papel prioritario en el proceso de la reproducción de capital; son reproductoras de la fuerza de trabajo, proveedoras de los valores culturales y sociales de la nación. Durante las últimas tres décadas del siglo xx, las mujeres se insertaron en cambios profundos en la estructura económica, al pasar de un régimen regulado a uno desregulado y liberalizado, cuya ordenación

¹ Publicado originalmente en A. Girón (coord.) [2007], *Género y globalización*, Buenos Aires, Clacso: 77-97, <<https://bit.ly/3sbMFpv>>.

teórica ortodoxa alcanzó a conformar el pilar del pensamiento hegemónico dominante en las políticas públicas en aras del crecimiento de las economías en el ámbito global.

Al caracterizar el desarrollo de los países latinoamericanos más allá del lenguaje de la teoría estructuralista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) y de la Teoría de la Dependencia, subsisten dos modos de producción que conviven entre relaciones precapitalistas y de producción capitalista. La articulación de modos de producción precapitalistas con el modo de producción capitalista en el marco del proceso de globalización ha ido desenvolviéndose con grandes asimetrías y en una lucha interna entre géneros por intermedio de las clases sociales y el racismo. Los resultados de dicho proceso se manifestaron de inmediato a partir del ciclo de internacionalización de la producción y circulación en todo el mundo.

La globalización amplió la marginación y feminización de la pobreza y con ello un desarrollo desigual. Las relaciones de intercambio en el proceso de globalización han sido el resultado de la rearticulación estructural que ha incidido en una mayor discriminación y participación laboral de las mujeres durante la primera década del siglo xx, acompañada de crisis económicas y financieras recurrentes.

El florecimiento de la globalización ha pasado por varias etapas. De la posguerra de los cuarenta hasta el final de los sesenta caracterizada por un auge económico liderado por el Estado cuya finalidad estuvo basada en sus políticas económicas, políticas y sociales en la búsqueda del bienestar social. Tres décadas caracterizadas por el “desarrollo estabilizador” influenciado por la teoría estructuralista de Prebisch, por medio de la Comisión Económica para América Latina (Cepal). La siguiente etapa, caracterizada por el creciente endeudamiento, abrió la instauración del periodo caracterizado por políticas económicas emanadas del Fondo Monetario Internacional (FMI) mediante planes de estabilización en la década de los setenta, para establecer las bases de la desregulación y liberalización económica y financiera durante los ochenta. Años cuyo título son señaladas como la “década perdida” por la propia Cepal a causa de la problemática del endeudamiento externo, que no solo debilitó las instituciones sino propició cambios estructurales a partir de la desregulación de los mercados. La esperanza de los noventa regresó, pero nuevamente acompañada de crisis bancarias y crisis financieras. La caracterización de la “década de la esperanza” se esfumó con el fracaso de la dolarización y las metas inflacionarias en Argentina, Brasil y México, la cual terminó con fuertes pérdidas de los sistemas bancarios nacionales y una profunda dependencia de los inversionistas institucionales y una fuerte inserción en los mercados financieros internacionales.

Al inicio del siglo **xxi**, en el umbral del desarrollo económico, la meta por lograr la estabilidad de las economías expulsó mano de obra de sectores y regiones hacia otros espacios económicos, lo cual creó cambios estructurales en el núcleo familiar, incluso en las cadenas globales de producción. En los primeros años de la década, los procesos de globalización, integración y desarrollo profundizaron la inequidad de género y ampliaron la brecha entre ricos y pobres y entre hombres y mujeres.

En este capítulo se analizarán, en primer lugar, los conceptos de género, globalización y auge mediante su entrelazamiento existente en toda sociedad. Segundo, las políticas públicas, el Consenso de Washington y sus resultados. Tercero, el género y su evolución en el marco de una cultura patriarcal excluyente. Por último, cerraríamos con la pregunta: ¿qué hacer para el futuro?

CONCEPTOS ENTRELAZADOS

La obra de Lourdes Benería [2005] es un referente para el tema de la globalización y el desarrollo en su relación con el género. Obra desde una visión de la economía feminista ofrece el panorama de cómo las mujeres contribuyen al proceso del crecimiento económico y su incorporación al mercado global en el marco de las políticas neoliberales. Bajo dicha premisa, el papel de las mujeres en el desarrollo económico ha ido acompañado de una serie de contradicciones y paradojas en el desenvolvimiento del progreso económico, político y social; no solo de las economías emergentes, sino específicamente de ciertos sectores donde las mujeres se emplean y donde en muchas ocasiones a veces ganan, pero también pierden.

El género, la globalización y el desarrollo han tomado fuerza en el análisis económico, político y social de las ciencias sociales y humanísticas a lo largo de los últimos años. Género, globalización y desarrollo conforman un conocimiento que se traduce, desde diferentes disciplinas y enfoques por medio de la profundización de las desigualdades sociales e inequidades existentes entre hombres y mujeres en nuestras sociedades.

En el marco de la globalización, el desarrollo ha profundizado el discurso económico y político hegemónico transmitido por las grandes reformas macroeconómicas en casi la mayoría de los países en todo el mundo. El desarrollo ha creado una disparidad entre países ricos y países pobres tanto dentro de los países desarrollados como en los países subdesarrollados. Al cruzar el análisis de la globalización y el desarrollo con la categoría de género, la brecha se profundiza mucho más. Son las mujeres quienes se han visto marginadas por el desenvolvimiento de las relaciones de poder, tanto en los países del Norte

como del Sur. En estos últimos, la inequidad ha sido designada de manera profusa con el término de “feminización de la pobreza”, apenas para evidenciar una mayor proporción de mujeres que hombres en situación de pobreza. Las mujeres exponen con claridad ser las “más pobres entre los pobres”, o que “la incidencia de la pobreza sobre las mujeres crece más rápido que sobre los hombres” [Farah, 2003]. De acuerdo con Rodríguez-Gómez “la idea de que las mujeres sufren la pobreza en mayor medida que los hombres quedó asumida como un hecho por organismos internacionales y la comunidad académica a partir de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer organizada por las Naciones Unidas en 1995” [Rodríguez-Gómez, 2012: 185]. Esta situación continúa en la actualidad, puesto que según los cálculos de

ONU Mujeres y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) [...] la pandemia covid-19 arrastrará a la pobreza extrema a 96 millones de personas, de las cuales 47 millones son mujeres y niñas. Así, aumentará a 435 millones el número de mujeres y niñas que viven en la pobreza extrema en el mundo y la cifra no disminuirá en por lo menos diez años [México Social, 2020].

Se entiende por globalización el proceso de integración entre culturas, naciones y mercados que se conjugan en espacios cada vez más estrechos, donde desde el conocimiento y el *know-how* hasta los mercados financieros se van entrelazando en entidades únicas en el marco de relaciones e intereses contradictorios.

Es un proceso de integración y de internacionalización entre formaciones políticas, económicas y sociales desiguales, donde se implantan decisiones hegemónicas sobre los más débiles, generando inequidad dentro de la sociedad. En la integración de espacios productivos y distributivos se impone la utilización de la categoría de género que muestra las desventajas que afectan a las mujeres en su entorno cultural.

Hoy por hoy, las mujeres participan en la fuerza laboral con gran desventaja a partir de la imposibilidad de separar del análisis tres categorías de dominación insolubles una de otra y que se desenvuelven con ayuda del patriarcado, la discriminación racial y la clase social [Saffioti, 2002].

Globalización y desarrollo son dos nociones que van entrelazadas por el concepto de género. Género, globalización y desarrollo son parte de un cuerpo teórico metodológico que implica transformar desde la economía feminista el discurso tradicional para acercarse al desarrollo y a una teoría del desarrollo sostenible, donde la mitad de la población mundial más uno son las mujeres. La teoría del desarrollo elaborada en América Latina y el Caribe expresada en dos corrientes

—la teoría estructuralista elaborada a partir de la Cepal y la teoría de la dependencia— jamás tomó en cuenta a las mujeres. Si bien dichas teorías prevalecieron en la gran mayoría de los gobiernos hasta mediados de los setenta e influyeron en las políticas económicas de los países latinoamericanos, fincaron más su crítica a los flujos externos y a la necesidad de la industrialización para alcanzar un crecimiento semejante a los países desarrollados, donde la equidad de género está borrada sin tomar en cuenta incluso los programas o presupuestos públicos con enfoque de género.

El tipo de desarrollo económico conformado desde la posguerra hasta hoy ha tenido una moneda como equivalente general en el mundo. La moneda cuyo predominio facilitó el poder hegemónico de Estados Unidos desde la posguerra hasta la actualidad —con la creación del Sistema Monetario de Bretton Woods— ha permanecido como equivalente general de referencia por casi ochenta años. Al permanecer igual la equivalencia del dólar frente al oro desde 1944 hasta 1971, hubo un gran periodo de estabilidad monetaria. Se sumaron a dicha estabilidad los tipos de cambio y las tasas de interés. Fueron casi tres décadas en las que la moneda y las empresas estadounidenses ganaron espacio en América Latina y Europa en el marco de un mundo bipolar. Pero también en un mundo estable de confrontaciones monetarias que propiciaron el avance del proyecto estadounidense como hegemónico. Con ello, su patrón de consumo y su código de conducta e incluso su sistema político sentó las bases del sendero a seguir; no solo por los países de su órbita imperial sino también por aquellos que se encontraban tras la Cortina de Hierro y del Muro de Berlín. Se sentaron las bases del sendero del desarrollo democrático cuya prioridad en el discurso público es la libertad de elegir y de consumir en un mundo inequitativo y de clases sociales, donde la educación, el empleo y el ingreso marcaron oportunidades para una parte de la población, y para la otra parte, la marginada, los excluyó del desarrollo y se transformaron en la órbita del ejército de reserva.

El desenvolvimiento del periodo pos Bretton Woods, cuya caracterización más visible han sido las recurrentes crisis económicas y financieras, los planes de estabilización y las reformas económicas, ha incidido en la rearticulación de la estructura productiva global incidiendo en las mujeres al insertarse en el mercado laboral como fuerza de trabajo.

Las mujeres pasan a ser proveedoras de los ingresos familiares ocupándose hasta en dos y tres jornadas laborales. Muchas veces, además de su jornada laboral en la casa, realizan actividades en el mercado informal. Pasan a ser proveedoras de sus familias y también jefas de hogar. Al mismo tiempo, la sociedad castiga a sus mujeres

marginándolas del acceso al crédito, el trabajo formal, el derecho a una pensión digna, a los servicios de salud, vivienda y por supuesto a la educación. La cultura patrimonial en los países capitalistas y aun en sectores donde imperan las relaciones precapitalistas siguen siendo un lastre del predominio cultural del hombre. Incluso, se profundiza en los espacios donde se ha impuesto el modo de producción capitalista, las mujeres siguen subsumidas al reinado patriarcal. Incluso en países donde hubo regímenes militares dictatoriales, la democracia no ha permitido un proceso social de equidad desde una perspectiva de género. Los logros del feminismo se han desenvuelto en un ir y venir. Un paso adelante, un paso atrás.

La construcción de un mercado global en estrecha relación con el paradigma dominante neoliberal está caracterizada por la contracción del Estado como agente económico. Este proceso dual donde el Estado se retira para darle paso a las decisiones de mercado ha afectado las políticas públicas, en especial en la reducción del gasto público en sectores como la educación, la vivienda y la salud.

El impacto de las políticas financieras, fiscales y monetarias en las mujeres transformó el mercado laboral con una mayor participación de la fuerza femenina laboral. Con el objeto de ampliar el ingreso familiar, el aumento de una a dos jornadas laborales tanto en el sector formal como informal se dio como un proceso natural para las mujeres. Los países latinoamericanos, a diferencia de la Unión Europea, se vieron más afectados con las políticas de estabilización y las políticas de austeridad. No obstante, las desigualdades no solo se observan en los países del Sur-Sur, sino también en los del Norte, donde la brecha de la inequidad entre hombres y mujeres se ha profundizado a lo largo de las clases sociales y los grupos étnicos [Einhorn y Yeo, 1995].

La insatisfacción con el reordenamiento de la economía es sobre todo lo que se ha expresado en la proliferación de los movimientos feministas en nuestra región como contestación a un discurso paternalista, opresor y hegemónico en la vida pública y privada [García y Valdivieso, 2005; Vargas, 2003]. Las expresiones feministas, heterogéneas y diversas, coinciden en la necesidad y demanda de inclusión de las mujeres en todos los aspectos de la vida social. Podríamos atrevernos a decir que son las transformaciones estructurales en el seno del núcleo del sistema capitalista a partir del rompimiento del sistema monetario de Bretton Woods [Girón, 1999] las que profundizan las discriminaciones por género. Las consecuencias de los cambios (expulsión de sus núcleos familiares al mercado laboral, castigo por los valores culturales de la sociedad) son las que concientizan de manera inmediata a las mujeres excluidas por el desarrollo inequitativo asociado a los procesos de desregulación y liberalización económica.

En los años transcurridos del siglo *xxi* no puede hacerse invisible la visión de género en lo que acontece a la participación de la mujer en la creación, distribución y consumo de la riqueza ejercida por la sociedad. Benería enfatiza, “cualquier política transformadora que quiera afrontar los problemas que actualmente amenazan a nuestro mundo globalizado ha de tener forzosamente en cuenta las aportaciones de las mujeres al sostenimiento de la vida y de las relaciones interpersonales” [Benería, 2005] que establecen las relaciones de producción y circulación del proceso de acumulación internacional. Solo para tomar un ejemplo, es importante señalar la característica particular en el movimiento migratorio apuntada por la Comisión Mundial sobre las Migraciones Internacionales (CMMI).

La publicación de esta comisión menciona que las mujeres

representaban un poco menos de la mitad de los migrantes internacionales y un poco más de la mitad de ellas vivían en regiones subdesarrolladas. Un número creciente de mujeres estaba ingresando al mercado de trabajo mundial. Las mujeres migraban cada vez más por cuenta propia. De hecho, son a menudo el sostén de las familias que dejan en el país de origen [CMMI, 2005: 14-15].

El *Informe de las migraciones en el mundo 2020* de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) destaca la prevalencia de algunos rasgos en la situación de las mujeres migrantes. Por ejemplo, en 2019 el 48% del total de migrantes internacionales eran mujeres, mientras que su participación en la fuerza laboral total de migrantes representó 42% [OIM, 2020:3]. Asimismo, existe “un sesgo de género y geográfico en la población de trabajadores migrantes, con un número más elevado de hombres, principalmente en los países de ingreso bajo y mediano, donde no solo influyen las características de la demanda de trabajo en los sectores claves” [OIM, 2020: 37], sino que también la falta de “políticas de inclusión sensibles al género de los migrantes que tomen en cuenta los obstáculos estructurales y las desigualdades particulares que afectan a las mujeres, como lo son la inclusión laboral, las normas culturales, los niveles de instrucción más bajos; y las situaciones de vulnerabilidad a las que son expuestas como violencia, abuso y explotación” [OIM, 2020: 212].

La globalización y el tipo de desarrollo han lanzado a las mujeres a emigrar buscando mejores oportunidades con la ilusión de un empleo y mejor bienestar tanto para ellas como para sus familias que se quedan en los países que han cerrado la oferta laboral.

MACROECONOMÍA, DESARROLLO Y GÉNERO

María Floro [2003] destaca como premisa válida que todo ser humano tiene el derecho a la paz y la seguridad. Partiendo de esta proposición, cabe destacar cómo la macroeconomía determina las pautas de expansión de un país y sus relaciones entre los géneros y las diferentes clases sociales. La macroeconomía se expresa por medio de las políticas monetarias, fiscales y financieras cuyo reto es la seguridad del ser humano gracias a los derechos humanos, el empoderamiento de las mujeres y la equidad de género en el proceso de desarrollo.

Estas políticas, en el marco de la globalización juegan un papel fundamental en proveer la normatividad regulatoria para la procuración del empleo por medio del banco central y el gasto público con ayuda del Estado. Sin una política fiscal más distributiva que permita el ingreso de recursos para el Estado y priorizar el gasto social en beneficio de los menos protegidos y de las mujeres por los presupuestos con enfoque de género, difícilmente las políticas macroeconómicas podrán tener consecuencias en el crecimiento económico con equidad de género.

Durante la implementación de los planes de estabilización de las últimas tres décadas, la relación entre macroeconomía, desarrollo y género se expresa en las reformas de las políticas monetarias, fiscales y financieras y en la profundización de la inequidad económica y social entre los géneros. En América Latina, las políticas macroeconómicas guardan relación con las reformas promovidas por el Consenso de Washington y con los intereses económicos y políticos de los países. Sin embargo, el balance para la región ha sido nada revelador. El estudio de Machinea [2004: 1] menciona que las reformas para acelerar la participación del mercado después de una era de gran intervención estatal y proteccionismo, incluida la liberalización comercial, el crecimiento debería desenvolverse a tasas por arriba de 5.0 y 6.0% en el contexto de la globalización. Es decir, a pesar de las reformas macroeconómicas

la década de 1990 se caracterizó por importantes logros a nivel macroeconómico, como el descenso de la inflación, el rápido aumento de las exportaciones y el incremento de la inversión extranjera directa, también mostró un crecimiento económico reducido (un promedio anual del 2.6%), una productividad insuficiente en términos generales, altos niveles de desempleo, pobreza y disparidad en materia de ingresos [Machinea, 2004:1].

Los noventa, conocidos como la década de la esperanza, tuvieron un promedio de crecimiento para la región de 2.8%. El grave problema es la incertidumbre que presenta la región ante la constante volatilidad del crecimiento económico.

No hay un crecimiento estable y sostenido, y la fragilidad financiera es constantemente acompañada de crisis recurrentes. Argentina y México son alumnos distinguidos de los organismos financieros internacionales. México tan cerca de Estados Unidos y tan lejos de Dios, mientras que Argentina tan lejos de Estados Unidos, pero alumno ejemplar del FMI y de Black Rock por lo cual es necesario realizar una reflexión en torno a las reformas económicas y su impacto social.

El modelo de crecimiento económico y de transformación sociopolítica en México fue delineado, al menos en sus grandes trazos, por un modelo de desarrollo con estabilidad por cerca de treinta años. La economía mexicana de los cincuenta a los setenta creció con tasas cercanas a 8% del PIB. A continuación, la crisis del modelo estabilizador y el tránsito a un modelo de apertura profundizaron la interrelación con Estados Unidos. La integración económica se acentuó y los lazos económicos se estrecharon rápidamente. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) imprimió dinamismo a los sectores exportadores integrados al proceso de globalización y dejó sin empleo a muchos mexicanos en áreas que tuvieron que emigrar hacia el país del norte en busca de trabajo.

Las remesas de estos trabajadores constituyen la segunda fuente de divisas para el país, después del petróleo, y en algunos años los flujos de los migrantes han superado a las divisas originadas por la exportación de dicho combustible. Asimismo, la desregulación del sistema financiero precipitó la crisis de mediados de los noventa con todas sus consecuencias. Por un lado, la adquisición de la banca comercial por bancos extranjeros, la pérdida del prestamista de última instancia y el oneroso servicio de la deuda externa e interna. La desregulación de la economía acentuó la desigualdad de la distribución del ingreso y limitó la capacidad del Estado y de los sectores institucionales. Las políticas macroeconómicas se vieron restringidas para traducir los beneficios a la esfera social. En materia de creación de empleos nuevos y crecimiento económico con distribución de ingreso, no hubo resultados halagadores.

Argentina, por su parte, implementó el Consejo Monetario para estabilizar la economía en los noventa. Las variables económicas fueron óptimas al tener crecimiento económico durante los primeros años y contener la inflación a tasa cero. Sin embargo, la interrelación de la economía de Argentina con Brasil tuvo un impacto negativo al devaluarse el real frente al dólar. Los productos argentinos que se exportaban a Brasil se encarecieron y dejaron de ser competitivos. Con la paridad de un peso argentino igual a un dólar, los productos argentinos dejaron de ser competitivos no solo para Brasil sino para Chile, Uruguay y Paraguay. El país mantuvo su moneda sobrevaluada

lo cual permitió, junto a otras reformas económicas, la privatización de las empresas estatales, pero también la extranjerización de empresas públicas y privadas. Las mujeres vieron mermar sus ingresos y con grandes dificultades pudieron aumentar los ingresos familiares. No es casualidad que, luego de la crisis de 2001, el Programa de Jefes y Jefas de Hogar representó una salida no solo para el desempleo de los hombres sino para lograr una ocupación digna para las mujeres.

Si se observan los últimos cuarenta años, según la Cepal [2007a], los términos de intercambio mejoraron sustancialmente por el incremento de las materias primas de exportación en la primera década del presente siglo. El inicio de la Gran Crisis Financiera Internacional iniciada como una crisis hipotecaria de Estados Unidos amenazó a la región por el impacto económico en todo el mundo y la recesión desdibujó ya para la segunda década el desarrollo alcanzado.

¿Qué papel juegan, por tanto, las políticas macroeconómicas en el desarrollo económico de los países de la región latinoamericana y su incidencia desde una perspectiva feminista de la economía?

Las políticas macroeconómicas en general tienen una relación de causalidad en el efecto de la instrumentación y su efecto en la doble y triple jornada para las mujeres. No hay una mejoría sustancial cuando la economía es inestable, frágil y con amenazas de recesión y crisis económicas. A tal grado que Naciones Unidas insiste en los planteamientos del milenio con enfoque de género; específicamente en los presupuestos para ayudar a que dichas medidas macroeconómicas no tengan un impacto negativo tan profundo en las mujeres. Lo anterior no significa que se ignoren los problemas previos a la crisis de la deuda y la aplicación de los programas de ajuste y de reforma estructural. En los cincuenta y sesenta, varios países latinoamericanos experimentaron fuertes devaluaciones, desempleo e inflación. En las décadas recientes, las políticas macroeconómicas han tenido un impacto en el incremento del empleo femenino, en la feminización de la pobreza y en la transformación del patrón familiar.

POLÍTICAS PÚBLICAS Y CONSENSO DE WASHINGTON

En efecto, los procesos de desregulación y liberalización de la economía se profundizaron a finales de los setenta y con mayor fuerza durante los ochenta y noventa. El eje de estos procesos fueron las políticas de estabilización del FMI. Por su parte, el Consenso de Washington estableció la pauta del desarrollo económico mediante políticas económicas en las que el Estado se va desdibujando de la conducción económica, fortaleciendo a grupos nacionales en alianza con el capital transnacional para liderar el proceso productivo [Kuczynsky y Williamson, 2003].

El primer paso, la entrada de la inversión extranjera comprando y rearticulando empresas públicas y privadas de capital nacional, pasa a ser parte de la estrategia de expansión de los grandes grupos financieros y de sectores estratégicos como los energéticos, mineros y de comunicación. El segundo paso de este proceso estuvo acompañado de crisis bancarias y financieras que profundizaron los circuitos productivos y financieros nacionales a los vínculos internacionales de sectores estratégicos en detrimento del gasto público y el gasto social nacional.

Las reformas del Consenso de Washington redujeron la capacidad del gasto público para responder a las necesidades redistributivas urgentes en medio de las tendencias altamente concentradoras de la riqueza y del ingreso. La capacidad de recaudación tributaria de los Estados disminuyó cuando una parte importante de los ingresos se destinaron a toda clase de rentas financieras. A partir de mediados de los setenta, América Latina ha sido el laboratorio para la ejecución de las políticas económicas y cambios institucionales ideados desde Washington, acomodados al juego de intereses diversos y contradictorios de acreedores, autoridades financieras y empresarios de algunos países desarrollados con negocios en expansión transnacional. Todo ello ha deteriorado las expectativas y las esperanzas de amplios sectores de la población.

Este proceso vino acompañado de una creciente destrucción político-institucional, y con ella, la imposibilidad de organizar un gobierno y poder político nucleados en torno a algún sector histórico con capacidad hegemónica para construir un proyecto alternativo. Al contrario, se fue imponiendo un cierre político ideológico que deslegitima la práctica política de partidos políticos y organizaciones sociales, basado en el postulado de que la muerte de la política abre el paso al nacimiento de la soberanía del consumidor. Con todo, los movimientos sociales avanzaron, y entre ellos, los movimientos feministas que enfatizaron luchas por inclusión, reconocimiento y equidad en el marco del desarrollo.

En el devenir de las transformaciones estructurales de las últimas décadas, las mujeres participaron como proveedoras del ingreso familiar en la economía informal o en la economía formal sin desprenderse de su trabajo doméstico; es decir, el trabajo no remunerado. Indirectamente, las políticas monetarias y fiscales que orientaron la estabilidad de las economías nacionales propiciaron la incorporación masiva de las mujeres al mercado laboral.

RESULTADOS DE LAS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

Las políticas macroeconómicas con ayuda de las políticas monetarias, fiscales y financieras tuvieron un impacto restrictivo del gasto público y del ingreso, así como la contracción del financiamiento al desarrollo y favorecieron la concentración del ingreso en pocas manos. Por tanto, las demandas de la sociedad emergieron y aumentaron cuando las políticas sociales compensatorias diseñadas para paliar los efectos del ajuste no revirtieron las tendencias a la exclusión social ni tampoco lograron abarcar los cada vez más amplios sectores de la población afectados por el ajuste estructural [Rivera, 1995].

Por otro lado, las políticas económicas implementadas en el tránsito de gobiernos represivos y gobiernos militares hacia gobiernos democráticos en el Cono Sur acompañaron la imposición de políticas de estabilización ante las crisis más severas de la historia de los países de América Latina. La apertura comercial y la integración de México a América del Norte, como de otros países del Sur de América Latina se integraron a la órbita imperial en el marco de la democracia, no impidieron que este tipo de políticas económicas profundizaran las desigualdades entre diferentes clases sociales cruzando la brecha de género entre hombres y mujeres.

La democracia fue instaurándose con dificultad en los ochenta y noventa en la región latinoamericana, incluso creció la desconfianza hacia los parlamentos y partidos políticos tradicionales a favor de la emergencia de nuevos actores políticos y mediáticos que sirvieron de intermediarios entre la sociedad y el Estado,² y, progresivamente, a favor de movimientos sociales de jóvenes, mujeres y también de productores campesino-indígenas, con base en las crecientes desigualdades étnicas, raciales y de género, agravadas por la mala distribución del ingreso, el poder y el uso del tiempo.³ Estas tensiones originaron situaciones de elevada conflictividad, incertidumbre institucional, inestabilidad y cambios políticos.⁴ La necesidad de renovación de los

² Las Madres de Plaza de Mayo, que denuncian la desaparición de sus hijos/as en Argentina (1978-2005) y las mujeres mineras en Bolivia, cuya huelga de hambre inició la caída de la dictadura de Hugo Banzer en 1978, son ejemplos notables, aunque no los únicos.

³ Durante la Novena Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe realizada en la Ciudad de México en junio de 2004, se analizó extensamente la manera en que se articulan estas tres dimensiones en el documento de la Cepal denominado "Caminos hacia la equidad de género en América Latina y el Caribe" LC/L.2114(CRM.9/3), Santiago de Chile, junio de 2004.

⁴ En el año 2005 los conflictos sociales derivaron en el cambio de presidentes en Bolivia y Ecuador, aunque en general se ha llegado a soluciones por la vía constitucional.

sistemas políticos e instituciones como partidos políticos y el propio Estado planteó desafíos que, según los casos, se traducen en cambios constitucionales, pactos políticos y otras reformas de las instituciones democráticas [Montaño, 2006].

Por lo tanto, género, clase y etnia son categorías fundamentales para entender los procesos de desarrollo de los países y la situación de las mujeres. El análisis del proceso de desarrollo y la inserción de los países al mercado internacional con una fuerte dependencia del sector externo ha trastocado el proyecto de nación, impulsando políticas interesadas en satisfacer los intereses corporativos de los grandes conglomerados financieros con políticas de estabilización en el marco del Consenso de Washington.

Los efectos del Consenso de Washington han sido perversos para las mujeres, mientras las políticas públicas específicas para ellas no lograron ni la equidad y ni el bienestar deseado, porque no consideraron los procesos económicos ni las diferencias de clase social y la etnicidad como factores que intervienen en los espacios productivos, las comunidades, las estructuras de poder público estatal y no estatal.

El discurso oficial de los organismos financieros internacionales y las Naciones Unidas [Saffioti, 2002], preocupados por el estancamiento del crecimiento económico, del desarrollo y la profundización de la pobreza, han puesto interés en la relación entre género, desarrollo y globalización, al grado de poner a discusión los conceptos de *advocacy* y *empowerment* (soporte y confianza en sí mismo o empoderamiento). Es así como los organismos multilaterales hicieron suya la agenda del género.

Las políticas públicas fueron estratégicas en el lenguaje de la Agenda de los Retos del Milenio. Se puso de manifiesto en los retos de la agenda los Objetivos del Desarrollo del Milenio (ODM) el interés por adecuar políticas públicas diferenciadas con enfoque de género como alternativas para disminuir la pobreza por medio de los presupuestos con enfoque de género. No solo en los planes de salud pública debe estar incluida la categoría de género, sino en los planes de educación desde el nivel preescolar hasta la necesidad de participar en los niveles de educación superior. Son muchas las políticas públicas que deben tener el enfoque de género.

Un nuevo elemento lo componen las “finanzas femeninas” por llamarlo de algún modo. Las “finanzas femeninas” corresponden al empleo de la oferta monetaria vía principalmente mediante las microfinanzas. El microcrédito y el financiamiento para empresas en manos de mujeres se planteó para ser el brinco para encontrar niveles de vida superior. Sin embargo, gran parte de los microcréditos otorgados a las mujeres por medio de los diferentes programas que maneja el sector

público o las organizaciones sociales han servido para la creación de las finanzas de sobrevivencia. El microcrédito ha permitido la ayuda para la subsistencia. Son pocos los ejemplos en los que el microcrédito de este tipo ha servido para proyectos comunes que repercutan en sus comunidades.

Un punto importante en la agenda ha sido la relación entre las políticas públicas y la participación de las mujeres en los parlamentos. Las mujeres que han llegado a ser diputadas o senadoras tienen una relación estrecha con los servicios a los cuales tuvieron la oportunidad, como el acceso a la educación, vivienda y salud pública. Son mujeres líderes en sus partidos y en la sociedad. Se piensa que la participación de las mujeres en las estructuras de las democracias parlamentarias sería una razón estratégica para alcanzar equidad, sin considerar que una mayor participación de las mujeres en las cámaras legislativas no necesariamente significa que estén presentes en las decisiones de políticas públicas. Las mujeres en los parlamentos son igualmente discriminadas por sus propios grupos y facciones del partido al que pertenecen. No obstante, se piensa que es muy importante que cada vez más mujeres participen en la toma de decisiones de aprobación de las leyes y del presupuesto público.

Entre el discurso hegemónico y la heterogeneidad de Latinoamérica es necesario armar un planteamiento propio, un discurso sobre el desarrollo de la región y la inclusión de categorías como el género, la clase social, la raza y la etnia en el contexto de la globalización hegemónica. Condición para plantear políticas alternativas que respondan a los intereses de sus grupos sociales mayoritarios. Estas políticas no pueden eludir los temas de empleo, del crecimiento y distribución económica equitativos y sustentables para incidir en la reducción de la desigualdad y la exclusión social y política.

La globalización incluye el desarrollo, el género y la cultura; estrategias imprescindibles para armar un discurso propio y elaborar políticas públicas que tomen en cuenta la complejidad de las relaciones que intervienen en la construcción de la identidad social, así como en la desigual y diferenciada inserción de hombres y mujeres en los diferentes espacios de poder propios de la realidad nacional como el Estado, la familia, el mercado, la comunidad, la economía y el espacio regional y mundial en sus vínculos con el proceso de internacionalización, globalización y financiarización.

GÉNERO Y DESARROLLO

Estos dos conceptos: género y desarrollo o desarrollo y género, existen en función de una relación de causalidad que ha recobrado importancia en el discurso de Naciones Unidas y los organismos financieros

internacionales ante la pauperización de la mayoría de los habitantes y el rostro femenino de la pobreza. A tal grado que los indicadores de desarrollo humano van más allá de los indicadores oficiales de los informes del Banco Mundial (BM) y el FMI que se vieron plasmados en los Retos del Milenio y en las conferencias donde el tema de la mujer es prioritario. Es importante mencionar las resoluciones del Consenso de Quito correspondientes a la Décima Conferencia Regional de la Mujer de América Latina y el Caribe, cuyo primer punto considera a la población de la región como “multicultural y multilingüe, compuesta por pueblos indígenas, afrodescendientes, mestizos y diversas etnias, entre otros” [Cepal, 2007b]. Ello conlleva a programas específicos para todas las mujeres en función de los grupos sociales a los que pertenecen.

La relación entre desarrollo y género se crea por intermedio de las políticas públicas y programas sociales que los gobiernos implementen en diferentes grupos de personas para otorgarles mayores oportunidades para el desenvolvimiento y el bienestar social.

El paradigma de desarrollo está en cuestión debido a su inequidad. El Estado, cuya principal función es fomentar el crecimiento económico, ha dejado de ser el regulador social y el proveedor de bienes básicos. Las reformas fiscal, financiera, monetaria y cambiaria lograron sus objetivos de acuerdo con los intereses del FMI [Singh *et al.*, 2005]: estabilidad macrofinanciera y de precios, tipos de cambio y sistemas financieros estables y menor volatilidad. Pero no han equilibrado las cuentas externas, y los desequilibrios externos se han agravado [Singh *et al.*, 2005: 3]. Las reformas económicas estructurales empeoraron los desequilibrios externos desplazando las cadenas productivas tradicionales. Por tanto, se incrementó el desempleo y desplazaron fuentes de trabajo a otras regiones. Con ello se incrementó la inequidad de género, sin ofrecer una mejor calidad de vida a la sociedad en su conjunto.

Desde Bretton Woods hasta el Consenso de Washington predomina la visión del desarrollo económico medido por indicadores macroeconómicos que dejan de lado la visión de un desarrollo humano que tenga en cuenta el género y la diversidad cultural. No se ha atendido la diferenciación entre hombres y mujeres y se ha partido de un mundo androcéntrico, cuyas necesidades laborales y de decisión giran en torno del jefe de familia. No es fácil introducir el concepto de género en una agenda económica en la que prevalecen las decisiones de los organismos financieros internacionales y de las grandes corporaciones. La crisis del modelo de desarrollo económico transformó las estructuras de producción e incluyó a las mujeres en la fuerza laboral, sin que se produjeran cambios para lograr la equidad de género.

Antes de crear una nueva agenda monetaria, fiscal y financiera, es necesario evaluar los resultados de la actual. Recordar el concepto de capacidad social para elegir —propuesto por Amartya Sen— contrario al supuesto de libertad de elegir, para que el progreso haga posible la libertad, la justicia, la agencia, las habilidades y capacidades que erradiquen la pobreza y la desigualdad [Agarwal *et al.*, 2003].

América Latina genera excedentes que van a los centros de poder y que en muy pequeña medida se aplican a la mejora local, como documentan Chapoy [1998], Girón [1995] y Mantey [2002]. Se creyó que era factible alcanzar metas de desarrollo mediante inversión extranjera directa, endeudamiento externo o flujos de capital. Pero este financiamiento amplió la extracción de excedentes y no generó inversiones de largo plazo. El problema para el desarrollo de la región es que la transferencia de recursos a las casas matrices de las subsidiarias de grandes corporaciones transnacionales impide la aplicación de políticas públicas que logren la equidad social.

Los organismos internacionales coinciden en que el financiamiento al desarrollo fue posible mediante los flujos netos de capital de los países desarrollados a los países subdesarrollados, pero olvidan que la transferencia de capitales a los países huéspedes implica salidas de recursos por el servicio de la deuda y la remisión de utilidades. Es falso que las entradas de capital del exterior promuevan un crecimiento económico autónomo y sostenido. El financiamiento al desarrollo lleva implícito un déficit comercial y de capitales que se vuelve un círculo vicioso difícil de romper. Para Kregel [2002], los flujos de capital externo como base de la política de desarrollo son como el filo de una navaja, y se deben manejar con precaución para lograr beneficios, generar altas tasas de crecimiento del ingreso *per cápita* y mejorar la distribución de los recursos financieros.

Para Benería [2005 (2003)], el desarrollo y el desarrollo humano son diferentes.⁵ En el primer caso, los indicadores se relacionan con el crecimiento económico. En el segundo, con las capacidades de las personas. Para lograr el desarrollo con equidad, se requieren ambos conceptos. Para que funcione una agenda de desarrollo, el Estado debe generar empleo, crédito, educación, vivienda y salud. En regímenes democráticos, aunque el partido en el poder esté interesado en el

⁵ El desarrollo humano amplía las opciones y oportunidades de la gente, despliega sus capacidades para que disfruten de vidas más largas y saludables, estén bien informados y tengan un nivel de vida digno. De no ser así, muchas opciones y oportunidades son inaccesibles. Pero va aún más lejos: comprende una amplia gama de oportunidades políticas, económicas y sociales que permiten ser creativo, productivo y gozar de autoestima, empoderamiento y sentido de pertenencia a una comunidad, véase el *Informe sobre Desarrollo Humano 2020* <<https://bit.ly/2SSQRP9>>.

beneficio social y en eliminar la pobreza, las cámaras se ven imposibilitadas de revertir la política económica por los candados impuestos por los ministerios de hacienda y de la banca central en aras de lograr la estabilidad económica y financiera. Las reformas estructurales promovidas por el Consenso de Washington y las políticas económicas del FMI y el BM tienen efectos directos sobre los hogares y las familias. Por ejemplo, las mujeres deben ampliar su jornada laboral para mantener el ingreso familiar y los emigrantes envían dinero a sus familias para sobrevivir en sus regiones.

Los Acuerdos de Beijing⁶ y los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de Naciones Unidas y la Agenda del Consenso de Monterrey⁷ [Heyser, 2004] debieron haber marcado como prioridad lograr implementar los presupuestos con enfoque de género para revertir las desigualdades, tomando en cuenta la financiación al desarrollo, señalando la necesidad de políticas macroeconómicas fomentado la distribución del ingreso. Por el contrario,

los gobiernos deben asignar prioridad a la prevención de distorsiones inflacionarias (párrafo 14), no toma en cuenta que el mismo conjunto de políticas desgastó la base fiscal en muchos países donde se aplicó. Esto coloca el peso de recaudar recursos financieros directamente en los ciudadanos de estos países, hombres y mujeres [Floro *et al.*, 2004: 20].

Un análisis más detenido mostró contradicciones en el documento al insistir en la reducción del déficit público, lo que implica reducir el gasto en rubros que afectan a las mujeres.

⁶ Los países participantes en la Cuarta Conferencia sobre la Mujer, celebrada en Beijing en septiembre de 1995, acordaron promover los objetivos de igualdad, desarrollo y paz para todas las mujeres del mundo, en interés de toda la humanidad. El documento de la Plataforma de Acción alude a cómo el movimiento masivo de personas migrantes, refugiadas y desplazadas ha tenido repercusiones profundas en las estructuras y el bienestar de la familia, con resultados desiguales para la mujer y el hombre. Reconoce además el importante papel económico que desempeñan las trabajadoras migrantes, incluidas las trabajadoras domésticas, al contribuir con sus remesas a la economía del país de donde provienen y también a la economía del país en el que trabajan, mediante su participación en la fuerza de trabajo. Se exhorta a los gobiernos a tomar las medidas necesarias para asegurar la realización de todos los derechos humanos de las mujeres migrantes, véase el Informe de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer <<https://bit.ly/3jAPXlm>>.

⁷ En marzo de 2002 se celebró en Monterrey la Conferencia Internacional sobre Financiamiento al Desarrollo, auspiciada por el PNUD. Allí se reunieron representantes de gobiernos del mundo entero y de instituciones financieras internacionales para dialogar sobre los obstáculos a la ampliación del financiamiento al desarrollo y establecer una colaboración mundial para movilizar recursos y lograr los Objetivos del Milenio (ODM).

El Consenso de Monterrey hizo manifiesto la necesidad de movilizar recursos para el desarrollo con referencia a los problemas de género en el caso de los microcréditos y la microfinanciación [Naciones Unidas, 2002].

Un estudio de Ertürk y Çağatay [1995] revela una estrecha relación entre periodos de estabilización y restricción monetaria y ampliación de la fuerza de trabajo femenina, lo que indica que la mujer ajusta su comportamiento para mantener el nivel de consumo en su hogar; esto es, se amplía la composición de género en la fuerza de trabajo. No obstante, la pobreza aumenta. En América Latina, la mayor participación de las mujeres en la fuerza de trabajo ayuda a frenar la disminución de los ingresos familiares, pero no detiene el incremento de la pobreza.

Para lograr el desarrollo, es imprescindible respetar la diversidad de las voces de las mujeres en las diferentes regiones y en su relación con los diferentes modos de producción prevalecientes. No es lo mismo un programa de desarrollo de microcréditos para las mujeres en el área urbana que para quienes habitan en el ámbito rural. No es lo mismo un programa de educación nacional pensando en el empoderamiento de las niñas de la ciudad que uno que considera a la población femenina infantil en el área rural. Gracias a los programas con enfoque de género se irán permeando los valores culturales e ideológicos ancestrales en los diferentes grupos sociales de la población en beneficio de las niñas y las mujeres.

GÉNERO Y CULTURA

La obra *La perfecta casada*,⁸ que hasta mediados del siglo XIX circulaba en el mundo iberoamericano como pauta de conducta para las mujeres, se ha ido alejando en la medida en que las mujeres se han lanzado a obtener un ingreso fuera de casa, no obstante que en los diferentes grupos sociales existe dicho código de conducta entre las mujeres tanto en el área urbana como rural y en las diferentes clases sociales. Las mujeres en el proceso de desarrollo actual han ido desdibujando las

⁸ *La perfecta casada* es un breve tratado de moral que el religioso agustino fray Luis de León (1527-1591) ofreció a doña María Varela Osorio en ocasión de sus bodas. Publicada en Salamanca en 1583, la obra alcanzó gran popularidad. Por su sencillez, su claridad y precisión se convirtió en un clásico y un modelo de la prosa renacentista. *La perfecta casada* comenta, con un estilo coloquial, el último capítulo de los Proverbios de Salomón, dedicado a la alabanza de la mujer virtuosa, para sacar de allí una rica enseñanza. Los ejemplos y comentarios de fray Luis de León, lejos de caer en abstracciones y generalidades morales, se apoyan en agudas observaciones sobre la mujer, ofreciendo al mismo tiempo una visión de las costumbres e ideales de una época, véase *La perfecta casada* <<https://bit.ly/2XrLjua>>.

estructuras de los mercados laborales y los patrones tradicionales de las pautas de consumo que prevalecieron en la división del trabajo a lo largo del siglo xx, con gran diferencia del siglo xix.

Quizás hay un lenguaje muy claro en el señalamiento que realiza Engels en *El origen de la familia...* en torno al orden social en que los hombres viven en una época o país. En otras palabras, la familia responde al grado de desarrollo de la producción y de la división del trabajo; es decir, no solo la división del trabajo en el circuito de la producción y circulación sino la inserción del proveedor dentro de la familia y al desenvolvimiento de la unidad familiar [Engels, 1884: 36]. Al retomar dichos enunciados, el análisis del desarrollo y la globalización hegemónica plantea una estrecha relación con los cambios en la división del trabajo y específicamente en las relaciones entre hombres y mujeres. A medida que la producción capitalista avanza, hay un desmembramiento de la unidad familiar tradicional, profundizándose también la productividad. Al respecto, Engels señala:

La división del trabajo tiene su precedente en la familia. La división del trabajo comporta que se distribuya de manera desigual —tanto cuantitativa como cualitativamente— el trabajo y sus productos: la propiedad pues. Esta última —como la división del trabajo, cuya consecuencia es— ya tiene su germen, su primera forma, en la familia, donde la mujer y los hijos son esclavos del marido. La esclavitud —cierto que todavía muy rudimentario y en estado latente— en el seno de la familia es la primera forma de la propiedad; forma que ya satisface en un todo a la definición que de la propiedad dan los economistas modernos: la de ser la facultad de disponer del trabajo ajeno [Engels y Marx, 1974: 52].

Por tanto, la perspectiva de género permite replantear el estudio de la dinámica de la exclusión social y de las alternativas para el desarrollo y una globalización o internacionalización alternativa. En este análisis la concurrencia multidisciplinaria y el estudio en varios planos espaciales, tanto sociales como regionales, son necesarios para una mejor comprensión.

Desde una visión de la economía feminista, el desarrollo determinado por las políticas públicas y el tejido económico entrelazado como resultado de la desregulación y liberalización económica y financiera implementada bajo las reglas del Consenso de Washington en América Latina permite arribar al ejercicio de los cambios macroeconómicos estructurales y su impacto en los derechos económicos y sociales de las mujeres.

EXCLUSIÓN EN LA GLOBALIZACIÓN Y PROBLEMÁTICA DE LA EQUITAD DE GÉNERO

Hay varios hechos relevantes en torno a la exclusión y la equidad de género. La contradictoria movilidad ascendente y descendente en el mundo del trabajo junto a la creciente precarización y el desempleo; la dificultad cada vez mayor de garantizar la reproducción mediante el trabajo asalariado para crecientes grupos de trabajadores y la feminización del empobrecimiento; el empeoramiento del ingreso de los hogares involucrados en la movilidad laboral descendente junto al mayor peso de los hogares en la producción de necesidades; el reavivamiento de la migración principalmente femenina; la desestructuración de las instituciones garantes de la protección de los derechos humanos y sociales, en particular con sus sesgos de género y etnicidad; el trabajo a domicilio, del que participan principalmente las mujeres; la violencia intrafamiliar reforzada por las regresivas condiciones socioeconómicas; el microcrédito y su relación estrecha con las asimetrías por razones de género, clase y etnicidad; la poca participación política de las mujeres, su escasa influencia como diputadas y senadoras en los parlamentos y su poca presencia en los puestos de decisión; la creciente economía del cuidado asociada a la disminución de la protección de los adultos longevos, niños, etcétera.

Ello ocurre a pesar de que las economías crecen y los sistemas democráticos imperan en la región. No obstante, los mencionados problemas se cobijan entre la relación estrecha de clase, etnia y género, y las características de la globalización y estrategias de desarrollo hegemónicas que a lo largo de tres décadas están presentes en América Latina.

REFLEXIÓN

¿Qué hacer para el futuro? La coyuntura histórica actual de América Latina exige profundizar temas que hasta hace una década solo eran perceptibles para algunos académicos y académicas. La relación género, desarrollo y globalización hoy significa investigar la concreta inserción de nuestros países en la economía mundial y sus estrategias de desarrollo hegemónico y androcéntrico, donde el género se cruza con la categoría de clase social, raza y etnia. Significa cuestionar el desarrollo en su expresión categórica economicista que deja de lado su vínculo con la cultura y con principios de justicia e igualdad.

Todo esto arriba a la pregunta de si es posible revertir las desigualdades y exclusiones actuales con políticas públicas para un desarrollo con equidad sin discriminación y en el marco de la globalización actual.

Hoy es necesario pensar en un proceso de mundialización alternativa como condición para ese otro desarrollo que pueda fundar un nuevo “pacto” entre clases, raza, etnia y género.

REFERENCIAS

- Agarwal, B., Humphries, J. y Robeyns, I. [2003], “Exploring the challenges of Amartya Sen’s work and ideas: an introduction”, *Feminist Economics*, 9 (2-3): 3-12, <<https://doi.org/10.1080/1354570032000099039>>.
- Albornos, L. [2006, 5 de octubre], “Mecanismos de participación y sistemas electorales inclusivos: el caso de Chile”, discurso (de la ministra directora del Servicio Nacional de la Mujer de Chile) en el Seminario Internacional sobre Paridad de Género y Participación Política en América Latina. Santiago de Chile.
- Bebel, A. [1910], *Woman and socialism*, Nueva York, Socialist Literature Company, <<https://bit.ly/3fAKTJa>>.
- Benería, L. [2005 (2003)], *Género, desarrollo y globalización: por una ciencia económica para todas las personas*, Barcelona, Hacer.
- Benería, L., Berik, G. y Floro, M. [2003], *Gender, development, and globalization: economics as if all people mattered*, Londres, Routledge.
- Cepal [2007a], *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, <<https://bit.ly/3qeTJCl>>.
- [2007, 9 de agosto], “Consenso de Quito”, Décima Conferencia Regional Sobre la Mujer de América Latina y el Caribe, Quito, Ecuador, <<https://bit.ly/2Ztbd29>>.
- [2005], *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, <<https://bit.ly/3jdLQJA>>.
- [2004], “Camino hacia la equidad de género en América Latina y el Caribe” LC/L.2114(CRM.9/3), Santiago de Chile, Cepal.
- Chapoy, A. [1998], *Hacia un nuevo sistema monetario internacional*, UNAM-IIEC/Miguel Ángel Porrúa.
- CMMI [2005], *Las migraciones en un mundo interdependiente: nuevas orientaciones para actuar*, Suiza, Comisión Mundial sobre las Migraciones Internacionales, <<https://bit.ly/3uPZIym>>.
- Einhorn, B. y Yeo, E. [1995], *Women and market societies: crisis and opportunity*, Reino Unido, Edward Elgar Publishing.

- Engels, F. [1884], *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*, Biblioteca Virtual Espartaco, <<https://bit.ly/3j5I1FZ>>.
- Engels, F. y Marx, C. [1974 (1932)], *La ideología alemana*, trad. W. Roces, Barcelona, Pueblos Unidos/Grijalbo, <<https://bit.ly/2Wlz8P4>>.
- Ertürk, K. y Çağatay, N. [1995], "Macroeconomic consequences of cyclical and secular changes in feminization: an experiment at gendered macromodeling", *World Development*, 23 (11): 1969-1977, <[https://doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00090-Y](https://doi.org/10.1016/0305-750X(95)00090-Y)>.
- Farah, I. [2003], "Incorporación de la perspectiva de género en la Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza", en S. Berger (ed.), *Inequidades, pobreza y mercado de trabajo: Bolivia y Perú*, Lima, Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe: 45-215.
- Floro, M. [2003], "Macroeconomic policies, globalization and gender: issues and challenges in an era of declining economic security", en U. Pasero (ed.), *Gender. From costs to benefits*, Weisbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften: 44-57.
- Floro, M., Çağatay, N., Willoughby, J. y Ertürk, K. [2004], *Género y financiación para el desarrollo* (Estudio núm. 3 del Instraw), Instituto Internacional de Investigación y Capacitación de las Naciones Unidas para la Promoción de la Mujer, <<https://bit.ly/3teCSQQ>>.
- García, C. y Valdivieso, M. [2005], "Una aproximación al movimiento de mujeres en América Latina. De los grupos de autoconsciencia a las redes nacionales y transnacionales", *Observatorio Social de América Latina*, 6 (18): 41-56, <<https://bit.ly/38Uf9Mv>>.
- Girón, A. [1999], "El sistema monetario internacional: crisis financiera y de mercado", en E. Correa, A. Girón e I. Martínez (comps.), *Globalidad, crisis y reforma monetaria*, México, UNAM-IIEC/Miguel Ángel Porrúa.
- [1995], *Fin de siglo y deuda externa: historia sin fin. Argentina, Brasil y México*, México, UNAM-IIEC/Cambio XXI.
- Girón, A. y Correa, E. [1999], "Global financial markets: financial deregulation and crises", *International Social Science Journal*, 51(160): 183-194, <<https://doi.org/10.1111/1468-2451.00187>>.
- Grapard, U. [1995], "Robinson Crusoe: the quintessential economic man?", *Feminist Economics*, 1(1): 33-52, <<https://doi.org/10.1080/714042213>>.

- Heyser, N. [2004, 13 de enero], “Women’s participation and leadership: vital to democratic governance”, discurso (de la directora ejecutiva del Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer, Unifem) en la Cumbre de las Américas en Monterrey, México.
- Kregel, J. [2002], “External financing for development and international financial instability” (G-24 Discussion Paper, 32), Nueva York/Ginebra, Naciones Unidas, XVIII Reunión del Grupo 24 en Temas Monetarios y Financieros, <<https://bit.ly/3qhFz3p>>.
- Kuczynsky, P. y Williamson, J. [2003], *After the Washington Consensus: restoring growth and reform in Latin America*, Washington, D. C., Institute for International Economics.
- Machinea, J. [2004], *Cepal: Prioridades para América Latina y el Caribe en los próximos años*, s.l., Cepal, <<https://bit.ly/3h0LwMo>>.
- Mantey, G. [2002], “Propuestas para evitar una nueva crisis financiera”, en E. Correa y A. Girón (comps.), *Crisis y futuro de la banca en México*, UNAM-IEC/Miguel Ángel Porrúa: 173-186.
- México Social [2020, 09 de septiembre], “La crisis aumentará la pobreza de las mujeres: ONU”, *México Social*, <<https://bit.ly/3mGJa9s>>.
- Montaño, S. [2006], “El buen gobierno desde una perspectiva de género”, ponencia presentada en el Seminario Internacional Paridad de Género y Participación Política en América Latina y el Caribe, Cepal, Santiago de Chile, <<https://bit.ly/3xSP2AX>>.
- Naciones Unidas [2002, 18-22 de marzo], *Report of the International Conference on Financing for Development, Monterrey, México*, Nueva York, Naciones Unidas, <<https://bit.ly/32hDQ2F>>.
- OIM [2019], *Informe sobre las migraciones en el mundo 2020*, Ginebra, OIM, <<https://bit.ly/2QhsYPM>>.
- Polanyi, K. [2000 (1944)], *La gran transformación*, trad. A. Sánchez, México, Juan Pablos.
- Rivera, M. [1995, 16-18 de agosto], “Hacia nuevas articulaciones en la relación Estado-sociedad en materia de políticas sociales”, ponencia presentada en la Reunión Técnica sobre el Monitoreo de las Metas a favor de la Infancia del Compromiso de Nariño, Antigua, Guatemala, Unicef.
- Rodríguez-Gómez, K. [2012], “¿Existe feminización de la pobreza en México? La evidencia a partir de un cambio del modelo unitario

- al modelo colectivo de hogar”, *Papeles de Población*, 18 (72), <<https://bit.ly/3wUSGKA>>.
- Saffioti, H. [2002], “Violência contra a mulher e violência doméstica”, en C. Bruschini y S. Unbehaum (orgs.), *Gênero, democracia e sociedade brasileira*, San Pablo, Editora 34/Fundação Carlos Chagas.
- [2000], “The second sex to the light of the contemporary feminist theories”, en Motta, Alda; Sanderber, Cecilia y Gomes, Marcia, *A dialog with Simone de Beauvoir and other speeches*, Bahía, Núcleo de Estudos Interdisciplinares Sobre a Mulher/ Universidad Federal de Bahía-Faculdade de Filosofia e Ciencias Humanas.
- [1987], *The virile power*, San Pablo, Moderna.
- Singh, A.; Belaisch, A.; Collins, C.; Masi, P.; Krieger, R.; Meredith, G. y Rennhack, R. [2005], *Stabilization and reform in Latin America: A macroeconomic perspective on the experience since the early 1990s*, Washington, D. C., International Monetary Fund, <<https://bit.ly/3tdvaWZ>>.
- Vara, M. (coord.) [2006], *Estudios sobre género y economía*, Madrid, Akal.
- Vargas, V. [2003], “Feminism, globalization and the global justice and solidarity movement”, *Cultural Studies*, 17(6): 905-920, <<https://doi.org/10.1080/0950238032000150093>>.
- Vieira, V. [2002], “Gender and education for intervention in the media”, tesis de maestría, Universidade de São Paulo.

Sección III.
Financiarización, inclusión financiera
y proyectos productivos

5. FINANCIARIZACIÓN, MICROCRÉDITO Y EMPODERAMIENTO¹

El microcrédito es parte de una serie de instrumentos financieros derivados de un proceso de titulización con un creciente poder financiero resultado del aumento de la liquidez de flujos financieros en el mundo. La inclusión de las mujeres en el circuito financiero internacional por mediación de los canales del microcrédito las hacen participantes de los circuitos de alta rentabilidad como personas deudoras.

Al observar el margen de ganancia de las instituciones microfinancieras (IMF) por los microcréditos otorgados a mujeres se cuestiona si el microcrédito realmente ha servido para empoderar a las mujeres como agentes económicos. Ante los cuantiosos beneficios de las microfinancieras, producto de los intereses obtenidos por el otorgamiento del microcrédito, se ha favorecido al capital rentista, principalmente a los inversionistas institucionales. La incursión de los inversionistas institucionales en los mercados financieros les ha permitido participar como acreedores en los circuitos financieros internacionales al canalizar mediante los fondos de inversión los ahorros de los fondos

¹ Publicado originalmente con el título “Women and financialization: microcredit, institutional investors, and MFI”, en *Journal of Economic Issues*, de 2015, 49 (2): 376-396, <<https://doi.org/10.1080/00213624.2015.1042738>>.

de pensión y otros servicios financieros. A su vez las macrofinancieras se fondean en el mercado financiero.

La relación de causalidad entre el dominio del capital rentista, las IMF y el discurso del empoderamiento de las mujeres por mediación del microcrédito son un tema prioritario en la agenda del desarrollo.

INTRODUCCIÓN

Antes de iniciar con las IMF y los microcréditos para las mujeres es importante mencionar como la

financiarización representa una sistémica transformación de la maduración del sistema capitalista con tres características interrelacionadas. En primer lugar, grandes corporaciones relacionadas con bancos que han adquirido capacidad financiera por sí mismas; segundo, bancos que han cambiado sus actividades tradicionales mediante los mercados en operaciones financieras abiertas y que han traspasado sus relaciones con las familias; tercero, los hogares se han visto envueltos cada vez con mayor profundidad en operaciones financieras. Esto ha hecho que en las fuentes de ganancia capitalista también se hayan generado transformaciones [Lapavitsas, 2011: 611-612].

De ahí que la gama de instrumentos financieros como los microcréditos hayan tenido una expansión creciente desde los ochenta al mismo tiempo que la banca de desarrollo se va desdibujando como parte de los procesos de desregulación y liberalización financiera.

Las IMF son parte del proceso de inclusión financiera, especialmente para la gente pobre que habita en países subdesarrollados. Gran parte del microcrédito lo usan mujeres que necesitan mejorar sus ingresos. Y durante los últimos años ha formado parte del discurso dominante como un mecanismo de empoderamiento de las mujeres.

El empoderamiento económico consiste en transformar a las mujeres en agentes económicos, seres capaces con “libertad para elegir” y no solamente en lo que se refiere a determinar el uso que le darán al crédito e involucrarse en proyectos productivos, sino también aptas para ejercer como empresarias en la toma de decisiones administrativas, sociales y políticas de la sociedad. El microcrédito con rostro de mujer es una de las metamorfosis más importantes que se generaron a partir de los cambios estructurales de los circuitos financieros y del mercado de trabajo desde finales de los setenta hasta el día de hoy. No solamente motiva el empoderamiento económico, el microcrédito también lleva a las mujeres a convertirse en sujetos económicamente rentables al servicio de las IMF que a su vez son ventanillas de grandes bancos comerciales. Al mismo tiempo, las ganancias de las IMF son parte del proceso de financiarización internacional.

El objetivo de este capítulo será hacer notar la manera en que las microfinanzas se vuelven femeninas. Mientras las IMF actúan bajo la bandera de “servir al bien común”, atrás de ello se encuentran los intereses de los inversionistas institucionales que buscan conseguir grandes ganancias por vía de los circuitos financieros internacionales.

Las microfinanzas son parte del proceso de innovación financiera y, además, es un producto financiero de alta rentabilidad —como se demostrará en el curso de este capítulo— para satisfacer a los circuitos financieros globales. Por otro lado, la bancarización de las mujeres se inserta en el circuito del mercado laboral y en el circuito financiero. Las IMF se convirtieron en parte del sistema financiero sombra cuando sustituyeron el financiamiento gubernamental para erradicar las desigualdades sociales.

En el presente capítulo se debatirá a partir de un enfoque de género la efectividad financiera del microcrédito y de las mujeres como agentes económicos de rentabilidad alta. Al observar la canalización del microcrédito otorgado a las mujeres mediante las IMF asentadas en las diferentes regiones del mundo se observará cómo los inversionistas financieros obtienen una alta rentabilidad. El microcrédito otorgado a las mujeres confirmará que el empoderamiento económico de las mujeres por intermedio del microcrédito responde a los intereses de los inversionistas financieros para obtener mayores ganancias con ayuda de las IMF. Las tasas de interés que cobran las IMF son una expresión de la financiarización existente en el patio trasero de los inversionistas financieros que se mueven bajo la bandera de la eliminación de la pobreza.

EMPODERAMIENTO Y PEQUEÑOS PRÉSTAMOS

Al centrar el análisis del microcrédito se observa la alta rentabilidad que tienen los pequeños préstamos otorgados por las IMF en el ámbito internacional [Rosenberg *et al.*, 2013]. Abatir la pobreza y mejorar las condiciones del entorno familiar son dos elementos importantes que resaltan el papel de las mujeres como agentes económicos por acceso al financiamiento otorgado por las IMF. El microcrédito ayuda al financiamiento para formar pequeñas empresas. Incluso en los Retos del Milenio, así como en los documentos elaborados por el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres de Naciones Unidas la inclusión financiera se plantea como un eje para alcanzar el empoderamiento de futuras pequeñas y medianas empresarias haciendo referencia a las mujeres como agentes económicos.

La estrecha relación entre empoderamiento, mujeres empresarias y microcrédito en el nivel de la microeconomía responde a la transformación en los mercados financieros dentro de la esfera de la

macroeconomía. Gran parte del microcrédito no es para formar empresas; se usa más bien para solventar el consumo diario.

Durante las cuatro últimas décadas se transitó de sistemas financieros regulados a sistemas financieros desregulados, proceso durante el cual los corporativos financieros hicieron hincapié en la integración global de los circuitos financieros.

En el ámbito internacional, el *money manager capitalism*, tal como lo define Minsky [1986],² fue profundizando el proceso de financiarización y desarticulando a aquellos bancos que servían a las instituciones de banca pública al desdibujar la función del Estado en los circuitos productivos [Girón, 2002]. La banca pública y la banca de desarrollo, instituciones que sirvieron para crear empleo y funcionaron como fuente de riqueza bajo sistemas financieros regulados, dejaron de propiciar proyectos productivos para ser financiados por los corporativos privados. El desdibujamiento de estas instituciones dio paso a los inversionistas institucionales cuyo principal objetivo ha sido buscar una rentabilidad que satisfaga los intereses del capital rentista [Keynes, 1964].

En la mayoría de los países de América Latina y Asia, los intermediarios financieros institucionales han obtenido ganancias altas a partir de las IMF [Girón, 2012a]. Por intermedio de los mercados financieros internacionales las IMF canalizan parte de la liquidez al financiamiento de pequeños préstamos filiales proveniente de corporativos bancarios catalogados como *too big to fail, too big to rescue*. Estos corporativos han sido favorecidos por la regulación financiera del Estado y de los organismos financieros internacionales, como son el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Internacional de Pagos (BIS)³ y los bancos centrales.

De acuerdo con todo lo anterior, se concluye que el empoderamiento de las mujeres como empresarias por medio del microcrédito resulta definitivamente insostenible. En el actual desarrollo económico, donde predomina el imperio del *money manager capitalism* en el que Minsky [Wray, 2011] ha definido la rapacidad de las instituciones financieras y la financiarización ha alcanzado la vida íntima de la sociedad, difícilmente puede afirmarse que el microcrédito sea el sendero que llevará al empoderamiento de las mujeres que viven en

² *Money manager capitalism* se refiere a los cambios en la estructura bancaria y el regreso a la inestabilidad basado en una nueva caracterización del capitalismo a causa de la titulización, globalización, financiarización, desregulación y liberalización [Tymoigne y Wray, 2014: 72].

³ Banco Internacional de Pagos, ubicado en Basilea, Suiza.

un entorno de austeridad por las políticas públicas y de carencias negadas por el gasto social.

Las mujeres son las candidatas para los microcréditos por ser la forma más fácil de incluirlas en los circuitos del mercado laboral, así como en los circuitos financieros por el alto grado de compromiso que tienen con su familia y su trabajo. La necesidad de ser proveedoras en sus familias transforma en mucho a la sociedad, se rompen esquemas tradicionales en lo que se refiere al manejo del dinero y se hace frente a la discriminación dentro de la familia y del propio grupo de trabajo. Ellas representan la honorabilidad de su familia. Son sujetas de crédito y el colateral del crédito se apoya mediante el grupo solidario.

A partir de que el Estado inicia el proceso de desregulación económica y financiera no solo se desdibuja del sector productivo sino también de los canales de crédito. El espacio donde la participación del Estado daba empleo a proyectos productivos se diluye como oferente de crédito al disminuir la banca pública y son las ONG las que ocupan el lugar como oferentes de crédito que sustituyen a la banca de desarrollo.

El impulso de los sistemas crediticios a partir de la constitución de ONG, además de ofrecer crédito y empleo, determinarán el sistema de producción. El Estado se desdibuja del ámbito de la producción y la circulación. Es en los ochenta y noventa cuando este modelo tuvo una preeminencia sorprendente e incluso influyente en la toma de decisiones de política económica. Incluso rompe con la sociedad patriarcal al dar mayor importancia a las decisiones de efectividad en el discurso sobre desarrollo que incluye a las mujeres. El microcrédito en el discurso oficial es la salvaguarda de un nuevo modelo para erradicar la pobreza.

Por lo tanto, la regulación de las IMF demanda una nueva estructura jurídica para regular las relaciones crediticias entre acreedores y deudores tanto dentro de un país como en el ámbito internacional.

MÁRGENES DE GANANCIA Y RENTABILIDAD DE LOS MICROCRÉDITOS

Con los datos presentados por el Centro Mix-Market en colaboración con el Banco Mundial, se analiza la alta rentabilidad de las 15 IMF con mayor margen de ganancia en el mundo para el año 2018. Con el objetivo de demostrar nuestra hipótesis, se utilizaron aquellas IMF cuyo porcentaje de prestatarias ha sido superior a 60%. Estas reflejan, para el año estudiado, un margen de ganancia entre 38% y 58% excepto la microfinanciera Safto Support que tiene un margen de ganancia de 298.7%. Asimismo, las 15 IMF poseen activos entre 5 y 47 millones de dólares (mdd), excepto las IMF ASA Bangladesh, CrediAmigo, y ASA

Philippines, cuyos activos son los más grandes del grupo con 2 579 mdd, 848.9 mdd y 357.6 mdd, respectivamente (véase cuadro 1).

Cuadro 1. Principales microfinancieras en el mundo, 2018
(por margen de ganancia)

Nombre	País	Activos	Capital propio	Prestatarias	ROA	ROE	Margen de ganancia
		Millones de dólares					
Safco Support	Pakistán	20.4	4.5	60	N. D.	N. D.	298.7
Aregak UCO	Armenia	47.9	41.8	62	11.6	13.4	58.7
CEOSS	Egipto	12.7	9.8	69	20.9	26.8	52.6
ASA Bangladesh	Bangladés	2.579.2	1.346.0	91	10.0	19.4	50.6
ASA Pakistan	Pakistán	83.1	22.4	97	11.0	42.1	48.3
Lead Foundation	Egipto	39.1	27.0	86	15.3	22.7	47.4
Swayanshree Mahila	India	6.7	0.1	100	8.0	84.4	46.6
Ucade Santo Domingo	Ecuador	5.2	2.9	75	9.1	17.6	46.5
Rass	India	20.4	9.8	100	6.8	14.1	45.4
SDC	Bangladés	26.5	9.3	96	9.2	26.1	45.1
ESDO	Bangladés	41.0	9.0	96	10.8	59.7	41.9
Ucade Ambato	Ecuador	5.3	5.0	82	8.5	9.1	41.7
ASA Philippines	Filipinas	357.6	120.7	100	15.6	55.3	41.2
MNK	Camboya	47.4	35.8	83	9.5	14.5	38.8
CrediAmigo	Brasil	848.9	505.5	67	10.7	19.5	38.2

Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Banco Mundial, 2020, <<https://bit.ly/3huQn8L>>.

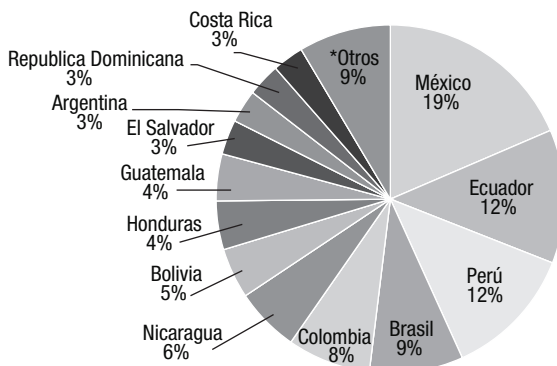
Notas: N. D. (datos no disponibles).

Tomando en cuenta los datos, de acuerdo con la clasificación del Banco Mundial, también realiza un análisis regional de América Latina y el Caribe, Asia del Sur, Asia del Este y el Pacífico, Europa del Este y Asia Central.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Dentro de esta región se incluyen 32 países.⁴ México fue el país que concentró el mayor número de IMF en esta área, con un total de 620. Esta cifra equivale a 19% del total de IMF establecidas en la región. Le siguieron Ecuador y Perú con 12% del total, respectivamente (véase gráfica 1).

Gráfica 1. América Latina y el Caribe
Distribución de IMF por país, 2018



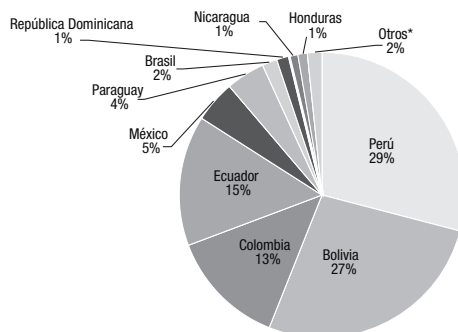
Fuente: elaboración propia con datos de Mix Market-Banco Mundial, 2020.

*Otros incluye a Haití, Jamaica, Panamá, Chile, Paraguay, Trinidad y Tobago, Suriname, Granada, Santa Lucía, Venezuela, Belice y Guyana, cuya participación es menor a 1 por ciento.

En cambio, la distribución de activos en la región difiere cuando se analiza la distribución de microfinancieras. Perú concentró la mayor cantidad de activos dentro de la región con 29% del total. Le siguieron Bolivia y Ecuador con 27% y 15%, respectivamente (véase gráfica 2).

⁴ El Banco Mundial amplió la selección de países a un total de 32. Sin embargo, Mix-Market contempla los siguientes países para esta región debido a la existencia de IMF: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela [BM, 2020].

Gráfica 2. América Latina
Concentración de activos por país, 2018



Fuente: elaboración propia con datos de Mix Market-Banco Mundial, 2020.

*Incluye la sumatoria de Panamá, Guatemala, Haití, El Salvador, Jamaica, Argentina, y Venezuela, cuyo porcentaje de activos es menor a 1.

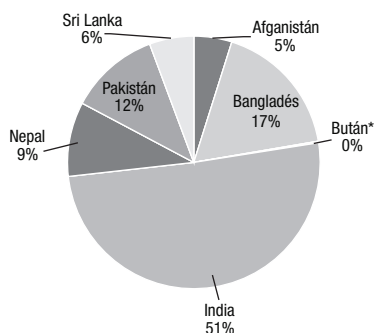
En términos de indicadores, nueve de las 15 IMF con mayor margen de ganancia en América Latina y el Caribe otorgaron a las mujeres más de 50 % de créditos y presentaron un margen de ganancia superior a 30 %, siendo Ecuador quien concentró cuatro de las 15 IMF. Mientras que en Perú sobresale Fovida, con 68.8 % como la microfinanciera con mayor margen de ganancia. Respecto al retorno sobre activos (ROA), 9 de las 15 principales IMF otorgaron más de 50 % de sus créditos a mujeres. Destaca la IMF Manuela Ramos de Perú cuyos préstamos fueron en 99.9 % otorgados a prestatarias mujeres con un margen de ganancia de 32.3 %, un ROA de 12.2 % y un retorno sobre capital (ROE) de 13.7 %. En cuanto al ROE, ocho de las 15 IMF más grandes destinaron más de 50 % de sus préstamos a mujeres, siendo Fonkoze Financial Services, S. A. (SFF) de Haití con el mayor ROE (124.1 %), un margen de ganancia de 19.2 %, y 94.5 % de sus préstamos fue otorgado a mujeres (véase cuadro 2).

ASIA DEL SUR

En 2018, India acaparó el mayor número de IMF, 250 de un total de 493 establecidas en la región. Ello fue equivalente a 51 % de la distribución de instituciones microfinancieras. El segundo lugar lo ocupó Bangladés con 86 IMF y una participación de 17 %; tercero, Pakistán, 57 IMF y 12 % de participación. Mientras que Nepal, Sri Lanka y Afganistán fueron los de menor peso porcentualmente (9 %, 6 % y 5 %, respectivamente), pero cada uno con un poco más de 20

IMF, en comparación con Bután, que solo presentó una IMF (véase gráfica 3). Esta región comprende ocho países⁵ en la base de datos.

Gráfica 3. Asia del Sur
Distribución de IMF por país, 2018



Fuente: elaboración propia con datos de Mix Market-Banco Mundial, 2020.

Nota: sin datos disponibles para Maldivas.

*El porcentaje de Bután es de 0.2.

En relación con la concentración de activos para la región destaca India como el mayor poseedor de activos, 66% equivalente a 25.09 mil millones de dólares (mmdd). También Bangladés obtuvo 23% de los activos cuya cantidad fue de 8.59 mmdd. Mientras que Nepal, Sri Lanka y Afganistán oscilaron entre los 235 y 573 millones de dólares; es decir, 2% y 1%, respectivamente (véase gráfica 4).

⁵ Según la clasificación del Banco Mundial [2020]. Sin embargo, Mix-Market solamente contempla los siguientes países para esta región debido a la existencia de IMF: Afganistán, Bangladés, Bután, India, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

Cuadro 2. Principales microfinancieras en América Latina y el Caribe, 2018

ROE							
Nombre	País	ROE	ROA	Margen de ganancia	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
Fonkoze Financial Services. S. A. (SFF)	Haití	124.1	5.8	19.2	94.5	47.7	4.0
Pichincha Microfinanzas	Ecuador	91.0	8.0	37.7	54.4	976.7	110.6
CrediClub	México	37.5	10.9	28.8	N.D.	79.1	24.5
Access	Jamaica	37.2	22.6	46.3	55.6	28.1	18.4
Financiera Efectiva	Perú	29.3	7.3	18.3	N.D.	244.4	57.6
Crediscotia	Perú	28.6	5.3	23.5	N.D.	1.448.5	287.4
Credisol OPDF	Honduras	27.9	5.9	18.9	47.7	36.7	7.2
IDH	Honduras	26.8	8.2	27.0	53.1	22.7	6.6
MiBanco	Perú	26.7	3.6	25.0	48.2	3.828.6	528.4
ICC Central	Brasil	26.6	12.6	26.3	55.1	2.0	0.8
Banco Mundo Mujer	Colombia	25.3	4.5	21.1	57.6	537.2	103.0
Coop-Aspire	República Dominicana	24.3	5.9	18.5	64.3	43.0	10.9
Banco da Família	Brasil	24.0	12.2	31.9	47.4	22.4	11.3
Contactar	Colombia	23.7	6.4	18.4	45.9	107.3	29.9
Banco Adopem	República Dominicana	23.6	7.0	30.8	66.5	170.6	53.5
ROA							
Nombre	País	ROA	ROE	Margen de ganancia	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
Access	Jamaica	22.6	37.2	46.3	55.6	28.1	18.4
ICC Central	Brasil	12.6	26.6	26.3	55.1	2.0	0.8
Fundación Amanecer	Colombia	12.4	15.5	31.7	55.0	14.9	12.8
Banco da Família	Brasil	12.2	24.0	31.9	47.4	22.4	11.3
Manuela Ramos	Perú	12.2	13.7	32.3	99.9	10.9	9.3
CrediClub	México	10.9	37.5	28.8	N.D.	79.1	24.5
CrediAmigo	Brasil	10.7	19.5	38.2	67.0	848.9	505.5
HdH OPDF	Honduras	10.5	22.2	35.7	41.5	33.6	16.4

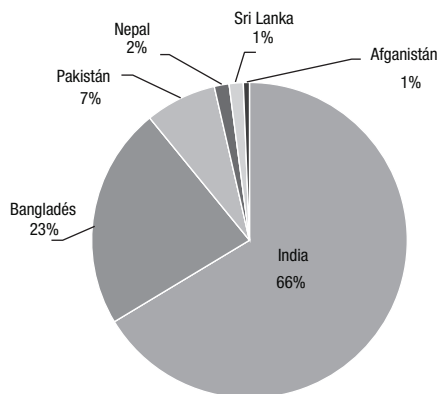
5. Financiarización, microcrédito y empoderamiento

Fovida	Perú	10.3	11.0	68.8	N.D	2.4	2.3
Ucade Santo Domingo	Ecuador	9.1	17.6	46.5	74.9	5.2	2.9
Cooperativa Microempresas de Colombia	Colombia	8.9	20.3	29.6	N.D.	47.7	21.7
MCN	Haití	8.8	14.5	38.3	44.8	59.7	41.4
Ucade Ambato	Ecuador	8.5	9.1	41.7	82.2	5.3	5.0
IDH	Honduras	8.2	26.8	27.0	53.1	22.7	6.6
Pichincha Microfinanzas	Ecuador	8.0	91.0	37.7	54.4	976.7	110.6
Margen de ganancia							
Nombre	País	Margen de ganancia	ROA	ROE	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
Fovida	Perú	68.8	10.3	11.0	N. D.	2.4	2.3
BanGente	Venezuela. RB	61.6	0.02	0.6	N. D.	16.0	0.4
Ucade Santo Domingo	Ecuador	46.5	9.1	17.6	74.9	5.2	2.9
Access	Jamaica	46.3	22.6	37.2	55.6	28.1	18.4
Ucade Ambato	Ecuador	41.7	8.5	9.1	82.2	5.3	5.0
MCN	Haití	38.3	8.8	14.5	44.8	59.7	41.4
CrediAmigo	Brasil	38.2	10.7	19.5	67.0	848.9	505.5
Pichincha Microfinanzas	Ecuador	37.7	8.0	91.0	54.4	976.7	110.6
Casa do empreendedor Londrina	Brasil	36.5	6.9	7.0	48.9	4.4	4.4
Fundapec	República Dominicana	35.7	6.6	13.6	61.1	42.4	20.9
HdH OPDF	Honduras	35.7	10.5	22.2	41.5	33.6	16.4
Manuela Ramos	Perú	32.3	12.2	13.7	99.9	10.9	9.3
Banco da Família	Brasil	31.9	12.2	24.0	47.4	22.4	11.3
Fundación Amanecer	Colombia	31.7	12.4	15.5	55.0	14.9	12.8
Ucade Latacunga	Ecuador	31.1	7.0	8.7	84.1	2.6	2.1

Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Banco Mundial, 2020, <<https://bit.ly/2ZTYJka>>.

Notas: N. D. (datos no disponibles).

Gráfica 4. Asia del Sur
Concentración de activos por país, 2018



Fuente: elaboración propia con datos de Mix Market-Banco Mundial, 2020.

Nota: sin datos disponibles para Maldivas.

Las 15 IMF con los márgenes de ganancia más altos en esta región presentaron elevados porcentajes de préstamos a mujeres (véase cuadro 3). Siete de las 15 IMF otorgaron más de 90% de sus créditos a mujeres y manifestaron un margen de ganancia superior a 30%. India y Bangladés acapararon en total de 11 IMF en este rubro. Lo mismo ocurre con las 15 IMF con mayor ROA; 10 de estas microfinancieras otorgaron 90% de sus créditos a mujeres, destacando esta vez Bangladés con ocho IMF. A diferencia del ROA, las IMF con mayor ROE presentan una distribución equitativa entre Bangladés, India y Pakistán, con cuatro IMF cada uno. Cabe destacar que el porcentaje de prestatarias en 11 de las 15 principales IMF de este rubro igualmente superó 90% y sus ROE se situaron entre 30% y 84 por ciento.

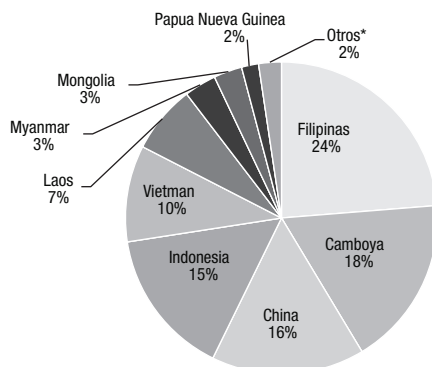
ASIA DEL ESTE Y EL PACÍFICO

La región de Asia del Este y el Pacífico comprende un total de 25 países.⁶ Filipinas fue el país con el mayor número de IMF establecidas, con un total de 121; cifra equivalente a 24% del total de IMF en la región. Le siguieron Camboya con 90 (18%), China con 81 (16%), Indonesia con 78 (15%), y Vietnam con 51 (10%) (véase gráfica 5). En cuanto a la

⁶ En 2019, el Banco Mundial amplió su selección a 25 países. Sin embargo, Mix-Market solamente contempla los siguientes países con presencia de IMF: Camboya, China, Filipinas, Indonesia, Islas Salomón, Fiyi, Tailandia, Malasia, Mongolia, Myanmar, Papúa Nueva Guinea, Samoa, Tonga, Timor Oriental, Laos, Vanuatu y Vietnam.

distribución de activos, Camboya concentró 65% del total en la región, seguido de Mongolia con 17% y Filipinas con 8% (véase gráfica 6).

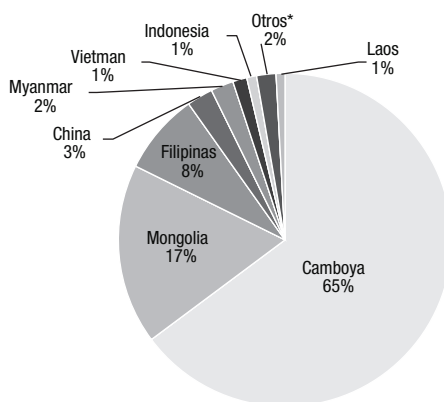
Gráfica 5. Asia del Este y el Pacífico. Distribución de IMF por país, 2018



Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Banco Mundial, 2020.

*Incluye la sumatoria de Tailandia, Timor Oriental, Fiyi, Islas Salomón, Malasia, Samoa, Vanuatu y Tonga, cuyo porcentaje de participación es menor a 1.

Gráfica 6. Asia del Este y el Pacífico. Concentración de activos por país, 2018



Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Banco Mundial, 2020.

*Incluye la sumatoria de los países de Laos, Papúa Nueva Guinea, Timor Oriental, Fiyi e Islas Salomón, cuyo porcentaje de activos es menor a 1.

Cuadro 3. Principales microfinancieras en Asia del Sur, 2018

ROE							
Nombre	País	ROE	ROA	Margen de ganancia	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
Swayanshree Mahila	India	84.4	8.0	46.6	100	6.7	0.1
Gramalaya Microfin	India	68.8	14.3	18.0	100	0.4	0.1
ESDO	Bangladés	59.7	10.8	41.9	95.9	41.0	9.0
Agahé	Pakistán	50.0	9.1	59.9	N.D.	3.5	1.0
Oxus - AFG	Afganistán	42.5	3.1	14.0	46.5	16.0	1.6
ASA Pakistan	Pakistán	42.1	11.0	48.3	96.6	83.1	22.4
PAT	India	39.2	5.1	17.0	100	5.5	0.6
FFO	Pakistán	38.9	6.3	17.6	100	7.0	1.2
Forward	Nepal	38.4	4.5	33.3	99.9	77.7	9.1
BURO Bangladesh	Bangladés	36.9	8.2	36.1	87.9	535.8	124.3
Wave	Bangladés	36.1	4.8	22.1	98.7	46.0	8.2
POPI	Bangladés	35.2	4.2	21.3	99.4	61.7	8.7
Khushhali Bank	Pakistán	34.6	4.0	25.9	31.8	504.2	58.7
BASTOB	Bangladés	34.5	3.3	17.5	98.5	17.0	1.6
Dakshin	India	34.0	7.6	34.8	100	4.5	1.3
ROA							
Nombre	País	ROA	ROE	Margen de ganancia	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
Gramalaya Microfin	India	14.3	68.8	18.0	100.0	0.4	0.1
ASA Pakistan	Pakistán	11.0	42.1	48.3	96.6	83.1	22.4
ESDO	Bangladés	10.8	59.7	41.9	95.9	41.0	9.0
HiH	India	10.1	25.3	48.9	N. D.	15.7	9.4
ASA Bangladesh	Bangladés	10.0	19.4	50.6	91.3	2.579.2	1.346.0
NDP	Bangladés	9.3	27.7	43.1	N. D.	26.3	9.4
SDC	Bangladés	9.2	26.1	45.1	96.0	26.5	9.3
Agahé	Pakistán	9.1	50.0	59.9	N. D.	3.5	1.0
CDIP	Bangladés	8.8	26.2	41.7	N. D.	73.1	29.4

5. Financiarización, microcrédito y empoderamiento

BURO Bangladesh	Bangladés	8.2	36.9	36.1	87.9	535.8	124.3
Swayanshree Mahila	India	8.0	84.4	46.6	100.0	6.7	0.1
NRDS	Bangladés	7.6	33.4	29.7	100.0	10.3	2.5
Dakshin	India	7.6	34.0	34.8	100.0	4.5	1.3
Society for Social Services	Bangladés	7.2	30.4	31.5	97.9	220.6	56.7
JWS	Pakistán	7.0	29.2	22.3	97.5	18.0	4.2
Margen de ganancia							
Nombre	País	Margen de ganancia	ROA	ROE	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
Safco Support	Pakistán	298.7	N. D.	N. D.	59.6	20.4	4.5
Agahe	Pakistán	59.9	9.1	50.0	N. D.	3.5	1.0
Spandana	India	52.8	3.4	10.0	N. D.	412.9	151.1
ASA Bangladesh	Bangladés	50.6	10.0	19.4	91.3	2.579.2	1.346.0
ARFC	Afganistán	49.9	2.1	2.2	5.8	7.3	7.2
HiH	India	48.9	10.1	25.3	N.D.	15.7	9.4
ASA Pakistan	Pakistán	48.3	11.0	42.1	96.6	83.1	22.4
Swayanshree Mahila	India	46.6	8.0	84.4	100.0	6.7	0.1
Rass	India	45.4	6.8	14.1	100.0	20.4	9.8
SDC	Bangladés	45.1	9.2	26.1	96.0	26.5	9.3
NDP	Bangladés	43.1	9.3	27.7	N. D.	26.3	9.4
ESDO	Bangladés	41.9	10.8	59.7	95.9	41.0	9.0
BURO Bangladesh	Bangladés	36.1	8.2	36.9	87.9	535.8	124.3
Dakshin	India	34.8	7.6	34.0	100.0	4.5	1.3
BWDA	India	32.6	6.8	8.0	96.7	4.9	3.9

Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Banco Mundial. 2020. <<https://bit.ly/2ZTYJka>>.

Notas: N. D. (datos no disponibles).

Cuadro 4. Principales microfinancieras en Asia del Este y Pacífico, 2018

ROE+B2:I44							
Nombre	País	ROE	ROA	Margen de ganancia	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
ECLOF - PHL	Filipinas	93.6	3.7	N. D.	N. D.	7.1	0.4
ASA Philippines	Filipinas	55.3	15.6	41.2	100.0	357.6	120.7
NCSL	Papúa Nueva Guinea	50.1	4.9	41.4	N.D.	57.1	6.2
Alekan SLS	Papúa Nueva Guinea	40.4	3.9	24.6	43.6	0.9	0.1
CARD Bank	Filipinas	39.6	9.1	35.9	76.2	288.3	70.4
KIF	Timor Oriental	35.9	7.4	28.1	72.3	20.7	4.1
TLM	Indonesia	33.3	6.1	14.2	99.6	9.4	1.9
Thanh Hoa MFI	Vietnam	30.5	1.4	8.4	92.0	16.2	0.8
CARD NGO	Filipinas	28.8	13.1	33.0	N.D.	242.7	118.2
PRASAC	Camboya	28.8	3.8	32.9	80.3	2.376.8	307.0
CEVI	Filipinas	28.5	8.6	19.3	90.7	10.8	4.0
LOLC	Camboya	27.4	4.1	27.6	72.1	613.2	87.9
XMI	Laos	26.0	11.6	39.6	74.6	7.7	3.4
KOMIDA	Indonesia	20.9	2.8	9.4	100.0	83.4	8.5
ACLEDA Myanmar	Myanmar	20.8	9.0	42.9	N.D	26.1	10.8
ROA							
Nombre	País	ROA	ROE	Margen de ganancia	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
ASA Philippines	Filipinas	15.6	55.3	41.2	100	357.6	120.7
CARD NGO	Filipinas	13.1	28.8	33.0	N. D.	242.7	118.2
XMI	Laos	11.6	26.0	39.6	74.6	7.7	3.4
MNK	Camboya	9.5	14.5	38.8	83.1	47.4	35.8
CARD Bank	Filipinas	9.1	39.6	35.9	76.2	288.3	70.4
ACLEDA Myanmar	Myanmar	9.0	20.8	42.9	N. D.	26.1	10.8
CEVI	Filipinas	8.6	28.5	19.3	90.7	10.8	4.0
PACT Global Microfinance Fund (PGMF)	Myanmar	8.2	17.2	29.6	99.1	223.7	100.6
ZAR & ZAR FINANCE	Myanmar	8.1	9.0	35.8	54.6	0.3	0.3
NWTF	Filipinas	7.9	20.2	22.0	100	86.0	34.0

KIF	Timor Oriental	7.4	35.9	28.1	72.3	20.7	4.1
SPBD Fiji	Fiji	6.4	-14.1	12.7	100	3.1	-1.2
TLM	Indonesia	6.1	33.3	14.2	99.6	9.4	1.9
KMBI	Filipinas	5.2	14.2	12.5	98.9	25.5	10.0
RPMI	Filipinas	5.1	11.5	16.0	N. D	8.7	3.8
Margen de ganancia							
Nombre	País	Margen de ganancia	ROA	ROE	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
ACLEDA Myanmar	Myanmar	42.9	9.0	20.8	N.D.	26.1	10.8
NCSL	Papúa Nueva Guinea	41.4	4.9	50.1	N.D.	57.1	6.2
ASA Philippines	Filipinas	41.2	15.6	55.3	100.0	357.6	120.7
Socio Lite Foundation	Myanmar	39.9	N. D.	N. D.	100.0	2.8	1.7
XMI	Laos	39.6	11.6	26.0	74.6	7.7	3.4
MNK	Camboya	38.8	9.5	14.5	83.1	47.4	35.8
Moris Rasik	Timor Oriental	37.5	4.5	14.5	98.8	10.7	2.4
CARD Bank	Filipinas	35.9	9.1	39.6	76.2	288.3	70.4
ZAR & ZAR FINANCE	Myanmar	35.8	8.1	9.0	54.6	0.3	0.3
Fullerton SC	China	34.2	4.8	7.1	37.5	216.0	125.9
CARD NGO	Filipinas	33.0	13.1	28.8	N. D.	242.7	118.2
PRASAC	Camboya	32.9	3.8	28.8	80.3	2.376.8	307.0
CEP	Vietnam	32.1	5.0	15.3	72.8	173.9	58.2
PACT Global Microfinance Fund (PGMF)	Myanmar	29.6	8.2	17.2	99.1	223.7	100.6
KIF	Timor Oriental	28.1	7.4	35.9	72.3	20.7	4.1

Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Banco Mundial, 2020, <<https://bit.ly/2ZTYJka>>.

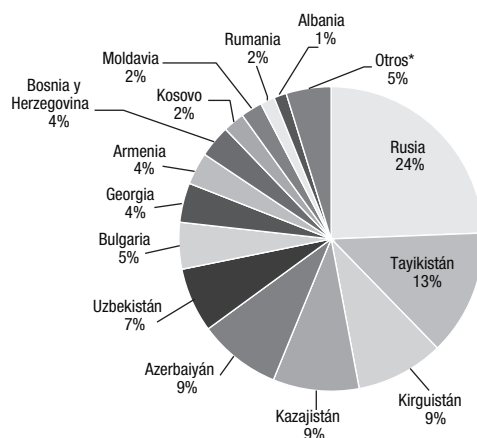
Notas: N. D. (datos no disponibles).

El cuadro 4 muestra las 15 IMF con mayor margen de ganancia en Asia del Este y el Pacífico. De estas 15, 10 otorgaron más de 70% de los créditos a mujeres, siendo Myanmar el país con más IMF en este rubro. Lo mismo ocurre con las IMF con mayor ROA y ROE en la región: 10 de las 15 destinaron más de 70% de los préstamos a mujeres, y en esta ocasión Filipinas fue el país con mayor número de IMF para ambos casos.

EUROPA DEL ESTE Y ASIA CENTRAL

La región Este de Europa y Asia Central está compuesta por 23 países.⁷ Rusia fue el país con mayor número de IMF con un total de 128 de 525, equivalente a 24 % en la distribución total de esta área geográfica. En orden descendente siguió Tayikistán con 70 IMF y 13 % de participación, mientras que Kirguistán, Kazajistán y Azerbaiyán ocupan el tercer lugar con una participación de 9 % cada uno (véase gráfica 7).

Gráfica 7. Europa del Este y Asia Central. Distribución de IMF por país, 2018



Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Banco Mundial, 2020.

*Otros incluye la sumatoria de Macedonia del Norte, Polonia, Serbia, Bielorrusia, Montenegro, Ucrania, Croacia y Turquía, cuya participación es menor a 1 por ciento.

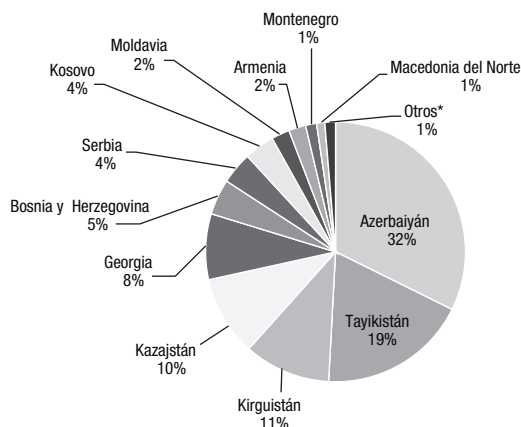
Con respecto a la concentración de activos, Azerbaiyán fue el país con la mayor proporción, equivalente a 32 % del total de activos de la región. A este le siguieron Tayikistán, Kirguistán y Kazajistán con una proporción de 19 %, 11 % y 10 %, respectivamente.

El cuadro 5 corresponde a las 15 IMF con mayor margen de ganancia en Europa del Este y Asia Central. Siete de estas otorgan en más de 50 % sus créditos a mujeres y presentan un margen de ganancia superior a 22.3 %. Respecto al ROA, seis de las 15 principales IMF tuvieron más de 60 % de mujeres prestatarias, siendo Kazajistán y Tayikistán

⁷ De acuerdo con la clasificación del Banco Mundial, siendo esta la única región (de las seleccionadas) en la que Mix-Market dispone datos sobre la distribución de microfinancieras para todos los países: Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Bielorrusia, Croacia, Georgia, Kazajistán, Kosovo, Kirguistán, Macedonia del Norte, Moldavia, Montenegro, Polonia, Rumanía, Rusia, Serbia, Tayikistán, Turquía, Ucrania y Uzbekistán [BM, 2020].

los países con más IMF en este rubro. En cuanto al ROE, también seis de las 15 IMF destinaron más de 50% de sus préstamos a mujeres, y pertenecen a los países de Kirguistán y Kazajistán.

Gráfica 8. Europa del Este y Asia Central. Concentración de activos por país, 2018



Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Banco Mundial, 2020.

*Otros incluye la sumatoria de Rusia, Rumania, Uzbekistán, Bulgaria y Bielorrusia, cuya participación es menor a 1 por ciento.

En conclusión, la región de Europa de Este y Asia Central otorgó préstamos a mujeres en menor proporción en los tres indicadores analizados. En cambio, Asia del Sur fue la región con los porcentajes más altos de créditos destinados a las mujeres. Dentro de esta última región sobresale India, pues según los datos disponibles este país presentó el mayor número de IMF que otorgaron 100% de sus créditos a mujeres. En lo que respecta a América Latina y el Caribe, varios países no presentaron datos; sin embargo, Perú fue el país que concentró el mayor porcentaje de activos de la región, así como las principales microfinancieras cuyo porcentaje de prestatarias fue cercano a 100%, mientras que México sobresalió por ser el país con mayor número de IMF. Finalmente, en Asia del Este y el Pacífico, la mayoría de las IMF otorgaron más de 70% de créditos a mujeres, al respecto destacan los países de Filipinas, Camboya y Myanmar.

UN MODELO DE ÉXITO PARA OBTENER GANANCIAS

En agosto de 2010, sks Microfinance, una empresa con sede en Hyderabad, India, otorgó pequeños préstamos a mujeres pobres y recaudó 350 mdd en una oferta pública inicial que valoraba la empresa en

Cuadro 5. Principales microfinancieras en Europa del Este y Asia Central, 2018

ROE							
Nombre	País	ROE	ROA	Margen de ganancia	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
Viator	Azerbaiyán	145.2	30.4	16.0	37.7	3.2	0.8
MCF Faizi Surhob	Tayikistán	49.7	44.0	45.0	N. D.	0.4	0.4
KMF	Kazajistán	40.7	8.8	29.4	59.9	336.1	76.1
KredAqro NBCO	Azerbaiyán	39.5	3.2	4.2	16.3	4.7	0.8
Nor Horizon	Armenia	38.1	3.7	12.8	45.6	3.3	0.4
Microinvest	Moldavia	35.3	5.1	28.3	51.0	70.8	10.1
MDO HUMO	Tayikistán	32.3	3.9	17.1	43.9	44.0	5.2
Bailyk Finance	Kirguistán	31.9	8.2	22.3	58.8	10.9	2.7
ACF	Kazajistán	28.1	6.1	16.6	81.3	15.0	3.3
KRK Ltd	Kosovo	25.2	5.8	31.0	14.5	41.8	9.7
SMART CREDIT	Moldavia	24.1	7.5	24.0	N. D.	3.6	1.1
MDO Tijorat Cars	Tayikistán	22.0	19.0	46.9	N. D.	0.8	0.6
FMFB	Tayikistán	20.8	2.2	22.1	38.1	75.0	0.9
Salym Finance	Kirguistán	20.1	3.5	17.0	53.5	20.3	3.3
Kompanion	Kirguistán	18.6	4.2	18.5	65.8	120.0	25.9
ROA							
Nombre	País	ROA	ROE	Margen de ganancia	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje				Millones de dólares	
MCF Faizi Surhob	Tayikistán	44.0	49.7	45.0	N. D.	0.4	0.4
Viator	Azerbaiyán	30.4	145.2	16.0	37.7	3.2	0.8
MDO Tijorat Cars	Tayikistán	19.0	22.0	46.9	N. D.	0.8	0.6
AREGAK UCO	Armenia	11.6	13.4	58.7	62.1	47.9	41.8
KMF	Kazajistán	8.8	40.7	29.4	59.9	336.1	76.1
MDO Fazo C	Tayikistán	8.6	11.1	39.5	31.0	4.4	3.7
Bailyk Finance	Kirguistán	8.2	31.9	22.3	58.8	10.9	2.7
SMART CREDIT	Moldavia	7.5	24.1	24.0	N. D.	3.6	1.1

5. Financiarización, microcrédito y empoderamiento

Bereke	Kazajistán	6.5	14.1	21.3	75.9	6.5	2.6
ACF	Kazajistán	6.1	28.1	16.6	81.3	15.0	3.3
ECLOF Armenia (UCO)	Armenia	5.8	15.13	32.7	50.2	3.4	1.3
KRK Ltd	Kosovo	5.8	25.2	31.0	14.5	41.8	9.7
Grimancauti	Moldavia	5.8	11.9	27.0	45.2	0.7	0.4
Caucasus Credit	Azerbaiyán	5.7	5.8	38.6	35.9	0.5	0.5
MCF Rus-hdi Vodii Zarafshon	Tayikistán	5.6	6.3	35.3	38.9	2.2	1.9
Margen de ganancia							
Nombre	País	Margen de ganancia	ROA	ROE	Prestatarias	Activos	Capital propio
		Porcentaje			Millones de dólares		
SABR	Uzbekistán	65.0	N. D.	N. D.	55.4	0.3	0.3
AREGAK UCO	Armenia	58.7	11.6	13.4	62.1	47.9	41.8
MDO Tijorat Cars	Tayikistán	46.9	19.0	22.0	N. D.	0.8	0.6
MCF Faizi Surhob	Tayikistán	45.0	44.0	49.7	N. D.	0.4	0.4
MDO Fazo C	Tayikistán	39.5	8.6	11.1	31.0	4.4	3.7
Caucasus Credit	Azerbaiyán	38.6	5.7	5.8	35.9	0.5	0.5
Inkom	Kirguistán	37.5	N. D.	N. D.	47.7	1.6	1.1
MCF Rus-hdi Vodii Zarafshon	Tayikistán	35.3	5.6	6.3	38.9	2.2	1.9
IBT	Tayikistán	34.7	2.3	6.6	N. D.	33.6	10.7
APMB	Rusia	32.9	2.7	2.4	N. D.	6.8	6.5
ECLOF Armenia (UCO)	Armenia	32.7	5.8	15.1	50.2	3.4	1.3
KMF	Kazajistán	29.4	8.8	40.7	59.9	336.1	76.1
Microinvest	Moldavia	28.3	5.1	35.3	51.0	70.8	10.1
Horizonti	Macedonia del Norte	24.4	4.2	10.4	95.9	7.8	3.1
Bailyk Finance	Kirguistán	22.3	8.2	31.9	58.8	10.9	2.7

Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Banco Mundial, 2020, <<https://bit.ly/2ZTYJka>>.

Notas: N.D. (datos no disponibles).

1.5 mmdd. El impresionante debut en el mercado de valores parecía afirmar que las microfinanzas —prestando dinero a los pobres y sin garantías suficientes para acceder a préstamos bancarios normales— podrían hacerse rentables y suficientemente atractivas para atraer a los inversionistas. El rápido crecimiento rentable de sks [Kazmin, 2011] es ejemplo para más inversionistas en este sector financiero.

En un artículo titulado “Poor service. Tiny loans are getting more expensive”, la revista *The Economist* hacía alusión al hecho de que durante los últimos años los pequeños préstamos tenían un costo muy alto. De 1 500 IMF alrededor del mundo, los pequeños préstamos menores a 150 dólares habían pasado de una tasa de interés promedio de 30 % en 2004 a una de 35 % en 2011 [*The Economist*, 2014].

La crítica a este modelo de microfinanciamiento alza cada vez más voces. La investigación de Bateman [2010] señala cómo la bandera del microcrédito, como generador de empleo para reducir la pobreza, aumentar el ingreso, promover un desarrollo desde abajo, el empoderamiento de los pobres y una solidaridad comunitaria en ascenso, resulta ser un proyecto loable. Pero, el argumento central es que el microfinanciamiento es antagónico a la reducción de la pobreza. Los microcréditos simplemente no sirven para crear un entorno digno de la comunidad. El derecho al agua, la vivienda, la salud y la educación, no satisfacen al microfinanciamiento; es decir, estos no sirven para crear infraestructura de servicios en las comunidades. Los beneficios son menores ante la amplia provisión de microcréditos a los pobres. Muchas comunidades son estructuralmente frágiles y la pobreza sigue en aumento. La hipótesis del estudio de Bateman [2013] pone en duda la afirmación del pensamiento hegemónico sobre la bondad de los microcréditos.

Lo anterior ha sucedido a tal grado que el discurso del financiamiento al desarrollo por parte de los organismos financieros ha fomentado la inclusión financiera como el eje del desarrollo económico en una sociedad.

La llamada “bancarización” implica que la sociedad acuda a realizar, cada vez con mayor frecuencia, todos los servicios financieros en instituciones. Se parte de que, al garantizar una mayor inclusión financiera, una nación será más próspera, lo cual se contradice al señalar el costo de los préstamos y el elevado cobro para préstamos a clientes que están en la base de la pirámide poblacional más baja. La tasa de interés interbancaria promedio en México fue relativamente baja, casi 8 %, en 2008. La causa fundamental son los costos administrativos y no los de financiación. Otro grupo mexicano que desempeña un papel importante en la expansión de la transparencia mediante la educación financiera es Prodesarrollo, una red de 46 filiales de IMF,

ONG, cajas y bancos que en conjunto brindaron servicio a más de 1.3 millones de clientes de bajos ingresos en 2007. La red utiliza las campañas de educación financiera, los incentivos a los empleados y las evaluaciones de la satisfacción de los consumidores para promover la educación financiera por medio de su propia red y la industria en general [Centro para la Inclusión Financiera, 2009: 32]. Entre 2005 y 2006, las tasas de interés para préstamos personales en el sector de microfinanzas en México oscilaron entre 23 % y 103 % en promedio. En el ámbito internacional las tasas de interés para préstamos personales representaba 68 %. Al mismo tiempo, las instituciones de crédito para el consumo cobraban 77 % y el interés sobre las tarjetas de crédito de los principales bancos oscilaba entre 27 % y 75 %, la media nacional representó 48 % [Rosenberg, 2007]. Más allá de la bondad de estas instituciones microfinancieras se denota el creciente cobro de intereses.⁸

Los datos analizados en el presente capítulo mostraron que la industria de las microfinanzas representaba más de 60 mmdd para finales de la primera década del presente siglo. Las ONG daban servicio a 35 % de los clientes mientras que las uniones de crédito y los bancos rurales solo dan servicio a 5 %. Compartamos,⁹ que se inició como una ONG generó 458 mdd en una oferta pública en 2007. Es una de las instituciones más grandes del hemisferio occidental con 2.2 millones de clientes activos. Esta microfinanciera cobraba 82 % por cargos de administración e intereses en 2008. Por otro lado, está Lift Above Poverty Organization (LAPO)¹⁰ institución con un cobro inadmisibles de intereses que se encuentra situada en Nigeria y la mayoría de sus préstamos son para mujeres.

Las tasas de interés de las IMF difieren alrededor del mundo. Son incluso una preocupación de la United States House Committee on Financial Services,¹¹ que se cuestiona hasta qué grado pueden per-

⁸ Un ejemplo es la página “Te Creemos” cuya tasa anual promedio es de 125 % [Macfarquhar, 2010].

⁹ Compartamos nació como una microfinanciera y se convirtió después en una institución bancaria en México.

¹⁰ Lift Above Poverty Organization (LAPO) es una institución que otorga microcréditos. Sus actividades se iniciaron en 1987 y se registró como una ONG en 1993. En Nigeria tiene relaciones con el Grameen Bank. Su financiamiento proviene principalmente de Evangelischer Entwicklungsdienste (EED), servicio alemán para el desarrollo de la iglesia evangelista, Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo (USAID, por sus siglas en inglés) y de la Fundación Grameen. LAPO es una microfinanciera cuyos fondos provienen del Deutsche Bank y de la fundación Calvert.

¹¹ La United States House Committee on Financial Services (referida como House Banking Committee) es el comité de United States House of Representatives que

mitirse ganancias tan sustanciosas. Incluso las tasas varían de país a país. Lo que más concierne son los casos de Nigeria y México, donde la oferta de crédito y las tasas de interés que cobran las IMF son muy altas y están incluso por arriba del promedio de las tasas que cobra el sistema financiero formal. Un ejemplo de ello es el promedio de la tasa de interés que cobran las IMF; en México el promedio que cobran las IMF sobrepasa 70% por arriba del promedio mundial de 37% [United States House of Representatives, 2010].

Es interesante observar el desenvolvimiento que han tenido las organizaciones humanitarias convertidas en IMF. CARE,¹² defensora de la dignidad, con una inversión de 3.5 millones de dólares, a la postre fue comprada por 96 millones de dólares por el Banco de Crédito del Perú.

INVERSIONISTAS INSTITUCIONALES E IMF

Una de las preguntas para profundizar en la investigación sobre las IMF y los microcréditos es ¿de dónde provienen los fondos para financiar a aquellos que no cumplen con la normatividad para obtener un crédito en los circuitos financieros formales? Los préstamos están dominados por bancos e inversionistas institucionales cuyas ganancias llegan a alcanzar arriba de 100%. Incluso el propio Yunus mencionaba:

nosotros creamos el microcrédito para luchar en contra de los tiburones; no lo creamos para que el microcrédito sirviera para fortalecer a través de préstamos a los nuevos tiburones. [El] microcrédito debe ser visto como una oportunidad para ayudar a las personas a salir de la pobreza vía un negocio, pero no se estableció como una oportunidad para hacer dinero a costa de los pobres [Naciones Unidas, 2006].

JP Morgan Chase participó con dinero en CARE para otorgar préstamos a todas aquellas familias devastadas por el tsunami en India, Indonesia, Sri Lanka y Tailandia. El proyecto fue designado para aquellas IMF que fueran capaces de ayudar a las familias y a las comunidades a reconstruir sus viviendas con un desarrollo empresarial. Desde el plano institucional, CARE ha apoyado la creación, desarrollo y fortalecimiento de las muchas IMF localizadas en toda América Latina,

supervisa la industria financiera incluyendo valores, seguros, bancos y la industria de las hipotecas. El Comité supervisa por igual a la Reserva Federal, al Departamento del Tesoro, la Securities and Exchange Commission y otros reguladores de servicios financieros.

¹² Originalmente, CARE significaba Cooperativa de Remesas Estadounidenses a Europa (en inglés, Cooperative for American Remittances to Europe); pero en 1993 se cambió a Cooperativa de Asistencia y Socorro en Todas Partes (en inglés, Cooperative for Assistance and Relief Everywhere).

Asia y África. La meta de CARE es desarrollar y mejorar la capacidad y la posibilidad de las IMF para ofrecer de forma eficaz, a largo plazo, y de manera sostenible servicios financieros y no financieros para los pobres. Las IMF proporcionan préstamos para maquinaria y capital de trabajo a las microempresas que suelen ser más grandes y formales que los grupos que reciben ahorros y servicios de préstamo. Una de estas IMF es la Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (conocida por su acrónimo en español Edyficar), creada por CARE en Perú durante 1998 y fusionada con la institución de banca múltiple Mibanco en 2014 [El Comercio, 2014]. “Esta operación entre Mibanco y Financiera Edyficar significó la integración de dos de las principales entidades especializadas en el financiamiento para la micro y pequeña empresa en el Perú, posicionándose como la entidad financiera líder en ambos segmentos a nivel nacional, con una participación a diciembre 2020 de alrededor de 21%” [Apoyo&Asociados, 2021:4]. Edyficar-Mibanco ofrecen gran variedad de productos financieros, que incluyen préstamos individuales y grupales para las micro y pequeñas empresas. Bajo la dirección de CARE llegó a colocarse como una institución “líder en microfinanzas en Perú, con una cartera de préstamos de aproximadamente 210 millones de dólares y 1 170 empleados que atendían a más de 195 000 clientes a lo largo de 13 regiones en todo el país” [Conger, Inga y Webb, 2009: 124-125]. El Banco Interamericano de Desarrollo clasificó a esta institución en el noveno lugar entre las IMF en América Latina.

En el mundo, el acceso a fuentes comerciales de capital sigue siendo un grave obstáculo para el crecimiento de muchas microfinancieras. CARE ayudó a crear MicroVest, un fondo de inversión especializado en reunir y proporcionar capital para las IMF más pequeñas y en crecimiento. MicroVest ha colocado más de 80 mdd en deuda e inversiones de capital en 37 IMF de 16 países desde su creación en 2003.

Es importante mencionar la manera en la que el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), la Corporación Andina de Fomento (CAF) e inversionistas privados participan en el financiamiento del Fondo de Crecimiento Microfinanciero (MiGroF), un nuevo mecanismo de crédito para IMF en América Latina y el Caribe. El objetivo del Fondo de Crecimiento Microfinanciero (MiGroF) es suministrar fondos a las IMF para ampliar sus carteras de préstamo y facilitar el crecimiento sostenido de micro y pequeñas empresas que darán un impulso importante a la región de América Latina y el Caribe después de la crisis. La presidencia de Estados Unidos, al anunciar la creación de MiGroF, en abril de 2009, durante su participación en la Quinta Cumbre de las Américas, en Puerto España, Trinidad y

Tobago, vio este fondo como una necesidad de cerrar posibles brechas resultantes de la crisis financiera de Estados Unidos y Europa.

Entre los principales socios se encuentra Banamex que se ha incorporado como socio al MiGroF para América Latina y el Caribe. Esta institución proporcionaría 250 mdd en préstamos a mediano y largo plazo a IMF de toda la región y ofrecerá financiamiento en moneda local y en dólares. Overseas Private Investment Corporation (OPIC) se comprometió a aportar 125 mdd. Banamex, el mayor banco comercial de México, filial de Citibank, se incorporó a MiGroF también como inversionista, por lo cual se esperaba que desempeñe un papel importante durante su gobierno corporativo. Al crearse esta microfinanciera se anunció que OPIC, el Fomin y la CII trabajarían juntos para lanzar una nueva fuente de financiamiento para las IMF latinoamericanas que habían tenido que reducir sus carteras y su capacidad crediticia a consecuencia de la Gran Crisis Financiera Internacional de 2008-2009. El Fomin aportó 10 mdd al capital del nuevo mecanismo; la CII aportó hasta 5 mdd y la CAF invirtió 10 mdd. Los socios inversionistas privados de MiGroF, además de Banamex, son Norwegian Microfinance Initiative (NMI), Accion International y BlueOrchard [Rozas, 2012].

El Fomin y la CII asumieron un papel muy activo en la estructuración de MiGroF y la definición de su estrategia crediticia. También diseñaron el proceso competitivo que culminó confiando la gestión de MiGroF a la administradora de inversiones suiza BlueOrchard Finance, S. A. El presidente del BID y presidente del directorio de la CII, Luis Alberto Moreno, mencionó que

esta nueva fuente de financiamiento no solo va a ayudar a las IMF a recuperar la capacidad crediticia que tenían antes de sufrir los efectos de la crisis financiera mundial [sino que además] va a apoyar el crecimiento del sector microempresario, que es la clave en el crecimiento económico y como fuente de empleo en muchos países de la región [Expansión, 2010].

Los inversionistas institucionales como los fondos de pensiones y los *hedge funds* han permeado las IMF. Los fondos de pensiones holandeses ABP¹³ y Pension Funds for Care and Well Being (PGGM)¹⁴ invirtieron en

¹³ Stichting Pensioenfond ABP, es un fondo de pensiones de los empleados del gobierno y la educación de Países Bajos. Para 2012, ABP tenía 2.8 millones de participantes y activos de 362.5 mdd. Es el fondo de pensiones más grande de estos países y el tercero más grande en el mundo. Su nombre anterior, Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds fue establecido en 1922.

¹⁴ Voor een waardevolle toekomst o PGGM, tiene entre sus servicios principales el manejo de fondos de pensiones. Manejan 153 mdd.

Dexia¹⁵ para canalizar sus inversiones por intermedio de BlueOrchard y Microfinance Investment Managers.¹⁶ La estrategia aparentemente era muy exitosa, debido a que por un lado se encuentra BlueOrchard, que es la segunda microfinanciera más grande, y por el otro, PGGM invirtió 41 mdd, 12 % de sus activos. En lo que se refiere a ABP, invirtió 40 mdd en total. Los dos fondos de pensiones tendrían 20% de activos de Dexia, una institución fuerte y de enorme alcance financiero que prometía una rentabilidad alta. Pero la historia comenzó a romperse en 2010, y sobre todo en 2011 con el colapso de las IMF en Andhra Pradesh en las que Dexia tenía una exposición importante. De hecho, fue una caída de 1.85 % en las IMF basadas en Andhra Pradesh, lo que empujó a todo el fondo a la bancarrota en 2011.

¿El Fondo estuvo excesivamente expuesto en Andhra Pradesh? En realidad, no. Al comienzo de la crisis en octubre de 2010, 4.7 % de la cartera de Dexia se invirtió en las IMF que operaban en dicha región de la India; sin embargo, se necesitaba una evaluación más racional. Una región de 84 millones de habitantes y una cartera de préstamos pendientes de unos mil millones de dólares hizo que Andhra Pradesh fuera uno de los mayores mercados para las IMF del mundo y atrajo inversiones de muchos fondos internacionales. Observar dichas cifras entre lo otorgado en microcréditos y el número de habitantes en el largo plazo resultó en un completo colapso. La cartera era limitada, pero no redujo el capital invertido por los inversionistas ávidos en ganancias. Los inversionistas propietarios de activos hipotecarios o bonos de varios países de la Unión Europea siguieron apostando a la rentabilidad de la oferta crediticia.

Los rendimientos de Dexia deben observarse en el contexto de la creciente presión sobre los inversionistas institucionales europeos. Las compañías de seguros y los bancos fueron golpeados por los requerimientos de capital de riesgo más altos y las microfinanzas pasaron a ser instituciones de mayor riesgo. Mientras tanto, los fondos de pensiones se enfrentaron a factores de estrés más rigurosos para activos no clasificados o no líquidos como las microfinanzas. Lo más urgente de todo eran los bajos rendimientos disponibles en los mercados financieros en general y dentro de los fondos de pensiones impulsados

¹⁵ Dexia puso sus inversiones en Grecia y en las IMF principalmente en India. Esta institución fue una de las primeras en caer en bancarrota. Dexia salió del Grupo Dexia Bank Belgium para convertirse en una institución bajo el nombre de Belfius ("banco malo").

¹⁶ BlueOrchard aparece con el nombre de Microfinance Investment Managers; presume ser de los profesionales y empresarios más conocedores de las finanzas a escala mundial dedicados al desarrollo global, véase <<http://bit.ly/3tmFfAX>>.

por objetivos de rendimiento fijo. Dexia ameritaba una mirada más cercana. En medio de todo esto, BlueOrchard buscó volver a alinear sus dos empresas hermanas; esto es, BlueOrchard Finance (fondos de renta fija) y BlueOrchard Investments (capital privado).

Es importante mencionar que los mayores bancos, a partir del discurso de la inclusión financiera como la única forma para que la población marginada salga de la pobreza, y sin mencionar el fruto de las enormes ganancias que obtienen, se han introducido en las IMF. Así, HSBC (siglas de Hongkong and Shanghai Banking Corporation) se ha organizado como una ONG para proyectos productivos en educación y formación de líderes. Un ejemplo es Future First-Investing in our Children que se creó en 2006 con un capital inicial de 10 mdd. HSBC, por medio de Society to Heal, Aid, Restore and Educate (SHARE) y Sophia College ExStudents Association (SCESA) en el distrito de Raigad para actividades económicas, estableció un programa Self-Help Group (SHG)¹⁷ para mujeres con el objetivo de dar independencia económica y crear viviendas dignas.

HSBC ha creado un programa para financiar IMF y ayudar a la inclusión financiera mediante microcréditos. Y así podríamos seguir enunciando a los principales bancos *too big to fail, too big to rescue* que han logrado tener un nicho invirtiendo en las IMF. El Bank of Tokyo-Mitsubishi tiene relación con IMF en Pakistán y Banco Santander tiene relación con IMF, tanto en América Latina como en su propio país. La evaluación del microcrédito es el porcentaje de créditos orientados a proyectos productivos. Finca ha aceptado que cerca de 90% del microcrédito es para el consumo [Bateman, 2011]. Lo que muestra es que la gran mayoría de este tipo de préstamos se tiene que refinanciar con nuevos préstamos, pues hay una atadura a destinar, dentro de la escala del presupuesto de muchas familias marginadas, un porcentaje para pagar el microcrédito más los intereses.

Los préstamos por medio de microcréditos representan una alianza conjunta entre las ONG y los inversionistas institucionales [Karim, 2011]. La primera es la necesidad de generar ganancias; segundo, la ayuda filantrópica de ayudar a los pobres; tercero, la articulación entre las ONG y las corporaciones multinacionales cuyos negocios se

¹⁷ Self-Help Group es una pequeña asociación voluntaria, preferentemente del mismo grupo socio-económico. Se reúnen con el fin de resolver problemas comunes gracias a la autoayuda y la ayuda mutua. El SHG promueve el pequeño ahorro entre sus miembros. Los ahorros se encuentran depositados en un banco. Los miembros del grupo no exceden los veinte años de edad.

denominan empresas sociales de negocios, por sus siglas en inglés SBE;¹⁸ cuarto, la exportación e implantación del modelo Grameen.

Muy bien dice Karim, el Grameen Bank, el Building Resources Across Communities (BRAC) y la Association for Social Advancement (ASA)¹⁹ nacieron bajo los principios de una ONG y han venido a ser instituciones ejemplares de IMF, cuyos servicios financieros se canalizan a los pobres en el ámbito internacional [Karim, 2011]. Pero la importancia de las IMF cuyo origen se establecieron a partir de ONG, constituyeron parte del sistema financiero sombra. Es un sistema financiero paralelo al sistema bancario de bancos establecidos bajo regulaciones del Banco Internacional de Pagos que manejan grandes inversiones mediante pequeños créditos para pequeños negocios. Tan solo en Bangladesh existen 86 IMF controladas por ONG y los créditos en su mayoría son para mujeres que viven en zonas rurales. La privatización de muchas actividades del Estado provocó que ahora sean controladas por ONG. Estas organizaciones realmente constituyen un Estado cuasi soberano paralelo al Estado nación, lo cual obstaculiza a muchos gobiernos a promover una política económica acorde con los intereses de un plan nacional de desarrollo. Las ONG se volvieron determinantes en el manejo del financiamiento a pequeños y medianos productores, solo que no construyen las grandes obras de infraestructura que en su origen los organismos financieros internacionales canalizaban a la banca de desarrollo.

Quienes están atrás de las ONG que actúan como IMF son, sin lugar a dudas, los inversionistas financieros bancarios y no bancarios, los fondos de pensiones y los *hedge funds*. No es una sorpresa la manera en la que los grandes bancos actúan a partir de las IMF y otorgan financiamiento para fines específicos o proyectos especiales. Pero siempre actúan en función de la rentabilidad que se obtiene de los sectores marginados con un colateral solidario. Estos inversionistas constituyen el sistema financiero sombra o sistema financiero paralelo [Girón, 2012b].

¹⁸ El premio nobel Muhammad Yunus acuñó dicho término. Negocios sociales combinados con ganancias y retos sociales. Estos negocios se presentan como una situación de ganar-ganar tanto para las corporaciones como para los consumidores del microcrédito.

¹⁹ Las dos instituciones financieras monetarias (MFI, por sus siglas en inglés) más grandes se encuentran en Bangladesh: Grameen Bank y Building Resources Across Communities (BRAC) y la Association for Social Advancement (ASA).

REFLEXIÓN

Hoy las instituciones financieras monetarias (IMF) tienen una estrecha relación con bancos e inversionistas institucionales. Son parte de las finanzas estructuradas y garantizan la rentabilidad a partir del colateral solidario como se ha demostrado ya en este trabajo. Son entidades difícilmente reguladas por haber nacido o permanecido muchas de ellas como ONG. La evaluación de estas y la finalidad de volver empresarios a aquellos sujetos que no tendrían acceso a los canales financieros formales es un tema de discusión permanente. En este trabajo solo se ha tratado de sostener la relación que tienen las IMF por medio de los microcréditos y la tasa de rentabilidad que se otorgan a innumerables familias marginadas de la sociedad donde las mujeres son principalmente agentes cautivos para la contratación de pequeñas deudas que otorgan altas tasas de rentabilidad.

REFERENCIAS

- Apoyo&Asociados [2021], “Mibanco-Banco de la Microempresa”, reporte de clasificación, <<https://bit.ly/3hb2v19>>.
- BM [2020], Dónde trabajamos, Banco Mundial, <<https://bit.ly/2EEuzJI>>.
- [2020], *Mix-Market Data Catalog*, <<https://bit.ly/3huQn8L>>.
- Bateman, M. [2013], “La era de las microfinanzas: Destruyendo las economías desde abajo”, *Revista Ola Financiera* (15): 1-77, <<https://bit.ly/3eyu6Fj>>.
- [2011], “Has the microfinance bubble really burst?”, *From poverty to power*, <<https://bit.ly/32gtjpF>>.
- [2010], *Why doesn't microfinance work? The destructive rise of local*, Londres, Zed Books Ltd.
- Bateman, M. y Chang, H. [2012], “Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years”, *World Economic Review* (1): 13-36, <<https://bit.ly/2Shipxr>>.
- CARE [2014], *Lend with care*, <<https://bit.ly/2C7HgM9>>.
- Centro para la Inclusión Financiera [2009], “Perspectivas para México de inclusión financiera integral”. Informe oficial del Proyecto de Inclusión Financiera en 2020, <<https://bit.ly/3oxxnz7>>.
- Conger, L., Inga, P. y Webb, R. [2009], *El árbol de la mostaza. Historias de las microfinanzas en el Perú*, Lima, Universidad San Martín de Porres, Instituto del Perú.

- Girón, A. [2012a], “Circuitos financieros, pequeños bancos y grandes ganancias”, en G. Vidal, y J. Déniz (coords.), *Actores del desarrollo y políticas públicas*, México, FCE.
- [2012b], “Regulando el sistema financiero sombra”, en A. Girón y E. Correa (coords.), *El reto del siglo XXI, regular el sistema financiero global*, México, UNAM-IIEC.
- [2002], “La banca mexicana en transición: ¿Crisis o reestructuración?”, en A. Girón y E. Correa (coords.), *Crisis y futuro de la banca en México*. México, Miguel Ángel Porrúa.
- El Comercio* [2014, 10 de febrero], “¿Qué originará la fusión de Mibanco y Financiera Edyficar?”, Negocios, <<https://bit.ly/3qI9DFo>>.
- Expansión* [2010, 20 de marzo], “BID crea fondo para microfinancieras”, Economía, <<https://bit.ly/3dEnGGW>>.
- Karim, L. [2011], *Microfinance and its discontents: women in debt in Bangladesh*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Kazmin, A. [2011], “Microfinance: making a profit from loans to poor carries risks”, *Financial Times*, <<https://on.ft.com/308A0HW>>.
- Keynes, J. [1964], *The general theory of employment, interest, and money*, Nueva York, Harcourt Brace edition.
- Lapavistas, C. [2011], “Theorizing financialization”, *Work Employment and Society*, 25 (4): 611-626, <<https://doi.org/10.1177/0950017011419708>>.
- Macfarquhar, N. [2010], “Banks making big profits from Tiny Loans”, *The New York Times*, <<https://nyti.ms/3etjZRX>>.
- Minsky, H. [1986], *Stabilizing an unstable economy*, Nueva York, Yale University Press.
- Naciones Unidas [2017], *Leave no one behind. Taking action for transformational change on women's economic empowerment*, informe entregado por el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres al secretario general de Naciones Unidas, <<https://bit.ly/2Q3v1ao>>.
- [2006], *Nobel Peace Prize laureate wins plaudits for microfinance work from senior UN officials*, <<https://bit.ly/2XR0Mlt>>.
- Rosenberg, R. [2007], *CGAP reflections on the Compartamos initial public offering: a case study on microfinance interest rates and profits* (CGAP focus note, núm. 42), Washington, D. C., World Bank Group, <<https://bit.ly/35FZLSS>>.

- Rosenberg, R., Gaul, S., Ford, W. y Tomilova, O. [2013], “Microcredit interest and their determinants: 2004-2011”, *Microfinance 3.0*, Nueva York-Londres, Springer Heidelberg.
- Rozas, D. [2012], “A giant stumbles: why did investors abandon BlueOrchard?”, *Microfinance Focus*, <<https://bit.ly/38VfpLi>>.
- The Economist* [2014, 1 de febrero], “Poor service. Tiny loans are getting more expensive”, Finance & Economics, <<https://econ.st/3lg0Iad>>.
- Tymoigne, E. y Wray, R. [2014], *The rise and fall of money manager capitalism. Minsky's half century from world war two to the great recession*, Londres, Routledge.
- United States House of Representatives [2010], *The state of global microfinance: how public and private funds can effectively promote financial inclusion for all*, <<https://bit.ly/2TuQta0>>.
- Wray, R. [2011], *Minsky's money manager capitalism and the global financial crisis* (Working Paper, 661), Nueva York, Levy Economics Institute, <<https://bit.ly/2DmwoKv>>.

6. PROYECTOS PRODUCTIVOS, EMPODERAMIENTO ECONÓMICO E INCLUSIÓN FINANCIERA¹

El empoderamiento económico de las mujeres del mundo es un imperativo global. Sin embargo, a pesar de importantes avances en la promoción de la igualdad de género, sigue habiendo una necesidad urgente de abordar las barreras estructurales para el empoderamiento económico y la inclusión completa en la actividad económica de las mujeres.

Ban Ki-moon, NU, 2016: 11

Los proyectos productivos encabezados por mujeres son eje central de la Agenda de Desarrollo 2030² como uno de los medios para avanzar en cuanto a equidad de género. Una mayor participación de las mujeres en las diferentes etapas del proceso de producción y circulación y en el mercado laboral, no solo les da mayor visibilidad como líderes, sino que insta a hacer políticas públicas para recrear un entorno de mayor beneficio social. Mejores condiciones en la economía del

¹ Publicado originalmente en A. Girón, "Empoderamiento económico de las mujeres. Un panorama a través de proyectos productivos y la necesaria inclusión financiera", México, Miguel Ángel Porrúa/unam-iiiec.

² La Agenda del Desarrollo 2015-2030 fue aprobada por la Asamblea de Naciones Unidas en septiembre de 2015.

cuidado, evitar trabas legales para acceder al financiamiento y mejores retribuciones de ingreso para las mujeres son tarea fundamental que debe encabezar el Estado. En este capítulo la inclusión financiera es prioritaria para demostrar la importancia de la mujer como agente económico a partir del financiamiento a proyectos productivos. Se parte del supuesto de que un mayor financiamiento a proyectos productivos incrementará los ingresos de la economía familiar e impulsará un círculo virtuoso como un reactivador de la economía. Supuesto fundamental para avanzar en cuanto a equidad de género y el cumplimiento de los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ods) de la Agenda de Desarrollo.

INTRODUCCIÓN

Destacar la importancia del papel de las mujeres como responsables de proyectos productivos para avanzar en su empoderamiento económico y alcanzar la igualdad de género, es prioritario para dar seguimiento a la Agenda de Desarrollo 2015-2030.³ La mujer como agente económico, gracias a sus decisiones, ayudará a mejorar su entorno económico, político y social, además de sobresalir como líder rompiendo barreras económicas, políticas y culturales. Por ello, vale la pena introducir la definición del Centro de Investigaciones sobre la Mujer (ICRW)⁴ sobre qué es una mujer empoderada económicamente. La definición de una mujer sobresaliente es quien tiene la habilidad de sobresalir y avanzar económicamente poseyendo el liderazgo para tomar decisiones en su entorno familiar y social [International Center for Research on Women, 2016].

En los siguientes apartados se plantearán los siguientes objetivos: ¿Cómo lograr el empoderamiento económico de las mujeres mediante proyectos productivos? ¿Es la Agenda del Desarrollo 2015-2030 un instrumento para lograr equidad de género? ¿Qué relación existe entre el ods 5 y el resto de los ods? Por último, ¿cómo lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas?

³ El Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres fue creado en el marco de la Agenda del Desarrollo 2015-2030. Los objetivos principales son 1) demostrar el alto liderazgo y compromiso por la acción de las mujeres; 2) informar e inspirar la acción de liderazgo resaltando los caminos para lograr y acelerar el empoderamiento económico de las mujeres; 3) identificar acciones prioritarias para acelerar la equidad de género; 4) mostrar cómo gobierno, empresas, sociedad civil y asociaciones prodesarrollo pueden trabajar para alcanzar la meta de equidad de género.

⁴ ICRW son las siglas de International Center for Research on Women, cuya misión es el empoderamiento de las mujeres, lograr la igualdad de género y avanzar en la lucha contra la pobreza en los países en desarrollo.

EL CAMINO PARA ALCANZAR EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO

La mujer, como partícipe del mercado de trabajo, cobra fuerza internacional al terminar el ciclo de largo crecimiento de la posguerra y hasta los setenta. Debido a las grandes transformaciones que reorganizan la división del trabajo, las mujeres pasan del trabajo no remunerado en el hogar al mercado laboral en la economía formal e informal, con lo cual se convierten en las principales proveedoras de ingreso del núcleo familiar y contribuyen a la progresiva caída del salario del principal proveedor de las familias.

La transformación de la inclusión de las mujeres en el ámbito económico, político y social se enmarca en un periodo caracterizado por crisis económicas y financieras recurrentes y los lineamientos del Consenso de Washington a lo largo de medio siglo.

La mujeres han sido proveedoras del ingreso por medio del trabajo no remunerado y con su participación histórica en las fábricas junto con el trabajo de los niños ayudaron en la etapa inicial del capitalismo al desenvolvimiento de la gran industria, y hoy en día siguen manteniendo la estabilidad en las minas, la agricultura y la industria en países subdesarrollados.

El punto central del empoderamiento económico de las mujeres toma importancia en los últimos reportes de las agencias internacionales al demostrar cómo las mujeres son eje y motor para el desarrollo económico. El empleo femenino surge ante la necesidad de organizar y sustentar la economía del cuidado en beneficio de las mujeres trabajadoras en la economía formal e informal. Queda de manifiesto que la participación productiva femenina es un reto de crucial importancia debido a la fragilidad económica internacional. Partiendo del supuesto de que la gran mayoría de las mujeres en edad de trabajar desean un trabajo remunerado se han realizado innumerables estudios por parte de organismos financieros y agencias internacionales sobre la importancia del trabajo femenino en todo el mundo.

El Instituto Global McKinsey señaló que si se considerara un escenario de empleo remunerado de la participación femenina igual que la masculina, se sumaría el equivalente a 26 puntos porcentuales sobre el PIB mundial anual para 2025 en un escenario tradicional (*business-as-usual*). Dicho crecimiento sería equivalente al tamaño actual de las economías de Estados Unidos y China. Si se tomara en cuenta el mejor escenario en la región en el que todos los países coinciden con la tasa de mejor desempeño se sumarían hasta 12 billones de dólares, equivalente al PIB actual de Japón, Alemania y el Reino Unido [Woetzel *et al.*, 2015].

CARACTERIZACIÓN DEL EMPLEO FEMENINO EN MÉXICO

En México se observa que la tasa de participación de las mujeres pasó de 33 % en 1993 a 45 % en 2020. Sin embargo, la participación femenina se sitúa por debajo de otros países como Chile 56 %, Colombia 63 % y Brasil 61 % [López, 2015] (véase gráfica 1).

Una vez considerada la baja tasa de participación femenina, se observa que el sector de mayor ocupación femenina es el de servicios, seguido del comercio, manufactura y actividades gubernamentales (véase gráfica 2). Esto exhibe la ausencia de mujeres en los sectores más productivos y de mayor calificación. A ello se suman algunas tendencias como el porcentaje de mujeres sin acceso a trabajos formales por grupos de edad entre 2015 y 2020 (véase cuadro 1). Esto muestra la vulnerabilidad de las mujeres, en su mayoría empleadas en el sector informal; por lo cual, es obligación de política pública reformar la ley laboral para ampliar un programa para formalizar los trabajos informales, lo que obliga a incrementar y reformar programas focalizados en las trabajadoras carentes de beneficios sociales como el acceso a la salud pública, al crédito y a una pensión digna al llegar a la edad de retiro.

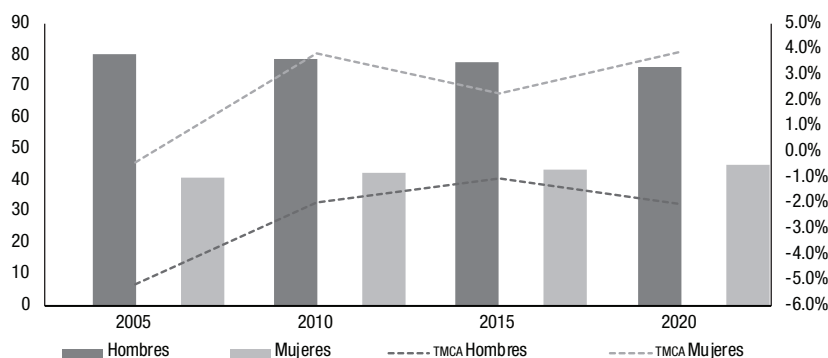
Cuadro 1. México. Porcentaje de mujeres sin acceso a trabajos formales por grupos de edad, 2015 y 2020

	2015			2020		
	Total	Áreas más urbanizadas	Áreas menos urbanizadas	Total	Áreas más urbanizadas	Áreas menos urbanizadas
Total	56.2	48.4	65.9	55.3	46.7	65.2
15 a 19 años	75.2	67.8	81.7	78.4	72.6	82.5
20 a 29 años	53.9	45.5	64.1	51.9	43.0	62.1
30 a 39 años	51.7	43.0	62.6	50.8	41.1	61.8
40 a 49 años	52.3	44.4	62.7	51.8	43.1	62.4
50 a 59 años	59.1	53.4	67.2	56.3	47.7	67.8
60 y más años	72.9	69.4	76.7	71.7	69.8	73.8
No especificado	42.6	40.8	70.0	38.4	27.9	57.6

Fuente: Inegi, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores de género, 2020, <<https://bit.ly/32TAwww>>.

Nota: datos al primer trimestre de cada año.

Gráfica 1. México. Tasa neta de participación de la población económicamente activa, 2005-2020

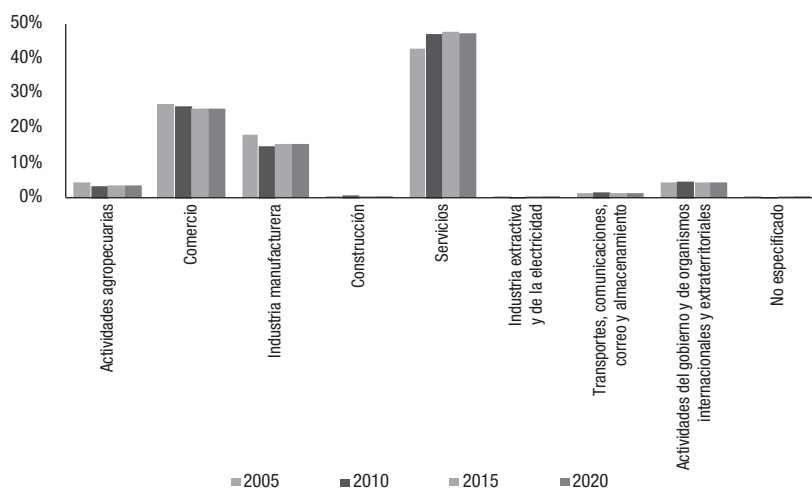


Fuente: Inegi, Banco de Información Estadística, 2020, <<http://bit.ly/2M8MvgF>>.

Notas: TMCA: tasa de crecimiento media anual en el eje secundario.

Los datos de 2020 son al primer trimestre.

Gráfica 2. México. Participación femenina por sector de actividad económica, 2005-2020

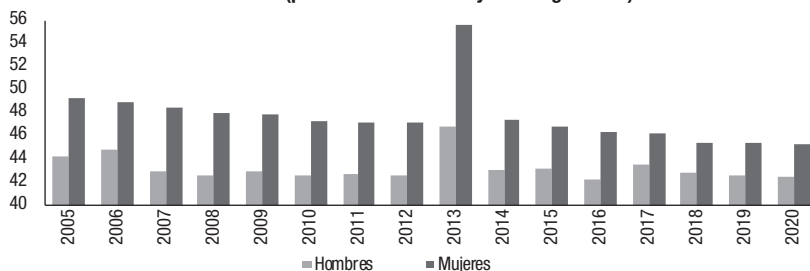


Fuente: elaboración propia con base en Inmujeres, 2020, <<https://bit.ly/3jBEe3w>>.

Nota: cifras al primer trimestre para cada año.

Sumado a estas tendencias el número total de horas trabajadas por mujeres, que incluye el trabajo no remunerado, es diferencialmente mayor al de hombres a lo largo de toda su vida, cuestión que no se refleja en el ingreso promedio (véanse gráficas 3, 4 y 5).

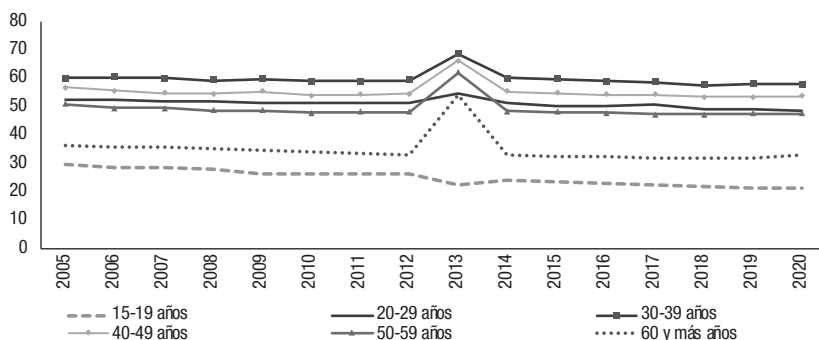
Gráfica 3. México. Promedio de horas semanales de trabajo remunerado y no remunerado, 2005-2020 (población de 15 años y más según sexo)



Fuente: elaboración propia con base en Inmujeres, 2020, <<https://bit.ly/2WPZ6KV>>.

Notas: cifras al primer trimestre para cada año.

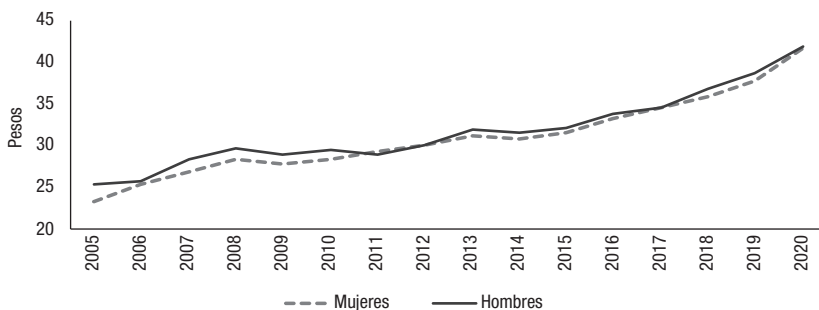
Gráfica 4. Promedio de horas semanales de trabajo remunerado y no remunerado, 2005-2020 (población femenina mexicana por grupos de edad, 15 y más)



Fuente: elaboración propia con datos de Inmujeres, 2020, <<https://bit.ly/30lw5lg>>.

Nota: cifras al primer trimestre de cada año.

Gráfica 5. Ingreso promedio por hora trabajada de la población ocupada mexicana, 2005-2020 (15 años y más según sexo)



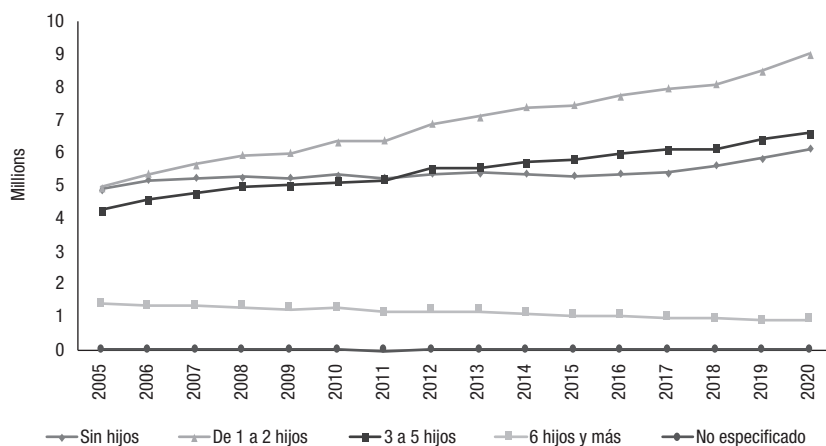
Fuente: elaboración propia con datos de Inmujeres, 2020, <<https://bit.ly/20Mup40>>.

Nota: cifras al primer trimestre de cada año.

Por lo anterior es importante reflexionar sobre la necesidad de una transformación económica, política, social y cultural que implica mejorar la infraestructura básica para reducir los tiempos totales de trabajo y reconocer la importancia de la economía del cuidado. Sobre todo, hay que agregar que hace falta hacer énfasis en reformar el marco jurídico a favor de propiciar financiamiento y procuración de fondos para proyectos productivos que conviertan a las mujeres en disparadores de la economía.

El punto anterior se sustenta con la tendencia en el número de horas promedio semanales trabajadas por mujeres que cae para 2012-2014 explicándose por la mayor implementación del Sistema de Estancias Infantiles, ya que la mayor parte de la Población Económicamente Activa femenina tiene hijos (71 %), quienes necesitan de un sistema de cuidados sustentados en un acceso a la salud de calidad (véase gráfica 6).

Gráfica 6. Población económicamente activa femenina mexicana, 2005-2020
(por número de hijos nacidos vivos, 15 y más)



Fuente: elaboración propia con datos de Inmujeres, 2020, <<https://bit.ly/32021Y9>>.

Nota: cifras al primer trimestre de cada año y corresponden al total de los grupos de edad.

DEL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES AL FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS

En el documento “No dejar a nadie atrás. Un llamado a la acción sobre la igualdad de género y el empoderamiento económico de las mujeres”⁵ se enfatiza la relevancia de la inclusión financiera y digital como un elemento para que las mujeres puedan acceder al crédito y con ello adquirir poder económico. Es así que, desde la economía formal e informal, en la vida rural y como propietarias de empresas, podrán formarse nuevas plataformas de dinamismo productivo que devengan en beneficios para la economía en su conjunto.

El acceso a créditos para mujeres y el reforzamiento de los presupuestos públicos con enfoque de género en cuanto a salud, educación y vivienda resulta una garantía para mejorar el contexto de las mujeres mexicanas y del género femenino en el resto de los países. No obstante, es importante resaltar la necesidad del colateral pues muchas mujeres no son garantes del crédito por no ser propietarias de la tierra. A falta de un colateral que facilite el crédito y permita bancarizar a las mujeres de todos los sectores es necesario una reforma financiera.

Pocas mujeres tienen acceso a efectivo, cuentas de cheques o líneas de crédito comercial, solo 58% de las mujeres en el mundo posee una cuenta bancaria, y en general las mujeres tienen 28% de menor probabilidad de tener una cuenta bancaria en el sector formal [Naciones Unidas, 2016a] y 7% menos de ser titulares de alguna cuenta [Rzepa, 2016].

En México, según datos del Banco Mundial [2014], menos de 40% de las mujeres mayores de 15 años tienen acceso a una cuenta en el sector formal; 13% a una cuenta de ahorro; 14% una tarjeta de débito y 25% a una tarjeta de crédito. Es decir, menos de la mitad de las mexicanas están bancarizadas o gozan de los beneficios del sector financiero. Las mujeres son grandes ausentes en los circuitos financieros de la banca comercial a pesar de que han surgido dos alternativas de bancarización femenina *i)* por medio de pagos de transferencias gubernamentales o remesas; y *ii)* con la ayuda del microfinanciamiento.

En América Latina⁶ México ha sido el país que concentró el mayor número de Instituciones Microfinancieras (IMF) con un total de 60. Esta cifra equivale a 16% del total de IMF establecidas en la región. Le siguieron Perú y Ecuador con 15% y 12% del total, respectivamente. La

⁵ *Leave no one behind. Taking action for transformational change* se aprobó en la Asamblea General de Naciones Unidas el 22 de septiembre de 2016.

⁶ En este caso, América Latina comprende los países que Mix-Market contempla de acuerdo con la existencia de IMF: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, Surinam y Trinidad y Tobago.

distribución de activos en la región difiere cuando se analiza la distribución de microfinancieras. Perú concentró la mayor cantidad de activos dentro de la región con 32 % del total. Le siguieron Colombia y México con 21 % y 12 %, respectivamente. Siete de las 15 IMF con mayor margen de ganancia en América Latina y el Caribe otorgaron a mujeres más de 50 % de créditos y presentaron un margen de ganancia superior a 37 %. Colombia concentró cuatro de las 15 IMF. En este país se ubica la microfinanciera con mayor margen de ganancia: Alcaravan, en la que seis de cada 10 préstamos fueron otorgados a mujeres. Además, la Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria de Guatemala (FIACG) otorgó la totalidad de sus préstamos a mujeres con un margen de ganancia del 34 %, un ROA de 13 % y retorno sobre capital (ROE) de 14 %. En promedio, el indicador del ROA para las 15 IMF fue de 17 % y ROE 34 %. Las IMF con el mayor porcentaje de créditos a mujeres fueron Compartamos Banco e Invertiendo, ambas mexicanas, con 94 % y 93 %, respectivamente.

Estas cifras exhiben que el microfinanciamiento no ha propiciado el financiamiento inclusivo, justo y equitativo sino que más bien se ha vuelto un negocio lucrativo en el que si se otorgan préstamos estos son de montos mínimos a tasas de interés altamente lucrativas, con excesiva tramitología y a negocios de poca vida y baja productividad (alimentos, belleza, etc.). Por ello, la política pública de la inclusión financiera está estrechamente vinculada con el desarrollo económico sustentable, sostenible, y en consecuencia, las políticas públicas de desarrollo nacional deben encaminarse a su fortalecimiento (véase cuadro 2).

PROYECTOS PRODUCTIVOS Y LA AGENDA DEL DESARROLLO, UNA PERSPECTIVA MACROECONÓMICA

El tránsito del análisis micro a la visión macroeconómica exige, en principio, el esclarecimiento entre brecha salarial y brecha global de género (GGG, por sus siglas en inglés, Global Gender Gap). La primera se refiere a la disparidad en la remuneración percibida para un mismo puesto entre un hombre y una mujer; es decir, por el solo hecho de ser mujer su ingreso es menor al del hombre. La segunda destaca la brecha existente en una sociedad, derivada de las políticas públicas adoptadas en diversas materias como educación y salud, las cuales repercuten en la participación y oportunidades económicas que impiden el pleno potencial y la autonomía económica de niñas y mujeres.

La importancia del indicador GGG radica en el destino que tienen las políticas públicas para las mujeres en un país. El presidente del Foro Económico de Davos enfatiza

múltiples estudios han demostrado que las mujeres sanas y educadas tienen más probabilidades de tener hijos más sanos y educados, creando un

Cuadro 2. Conduciendo la Nueva Agenda de Desarrollo
¿Cuál es el papel de la inclusión financiera?

El poder de la inclusión financiera para ayudar a alcanzar las metas de desarrollo se expuso en un trabajo reciente publicado por CGAP y la UNSGSA. Dicho trabajo evidencia la relación existente sobre dónde y cómo los servicios financieros pueden conducir hacia el cumplimiento de los obs. Los siguientes extractos subrayan algunas de las conclusiones.		
1. Fin de la pobreza *Servicios como el ahorro permite a las familias absorber mejor los choques financieros, suavizar el consumo, acumular activos e invertir en capital humano, como salud y educación. Esto ayuda a las personas a salir de la pobreza y puede conducir a un mayor crecimiento. *Los pagos financieros digitales permiten que las personas reciban dinero durante tiempos de crisis; han mejorado la prestación de programas gubernamentales contra la pobreza.	3. Salud y bienestar *La inclusión financiera mejora la salud al dar a las personas la capacidad de administrar los gastos médicos y las crisis de salud. *El pago de la asistencia sanitaria en los países en desarrollo es la razón principal por la que las personas siguen estando en la pobreza. *Los servicios financieros como el seguro médico pueden mitigar los riesgos de las emergencias de salud. *Las mujeres tienen especialmente una alta demanda de productos de seguro de salud para hacer frente al embarazo y al parto.	5. Igualdad de género *Los servicios financieros ayudan a las mujeres a empoderarse económicamente, y su inclusión financiera puede crear igualdad de género al darles un mayor control sobre sus ganancias. *Aumentar la proporción de ingresos de los hogares controlados por las mujeres cambia el gasto de manera que beneficie a las mujeres. *La inclusión financiera de mujeres también apoya muchos objetivos de desarrollo ya que es más probable que las ganancias controladas por mujeres se gasten en necesidades tales como alimentos, agua, cuotas escolares y atención médica.
2. Hambre cero *Alrededor de 795 millones de personas en todo el mundo están desnutridas, y la mayoría de las personas viven en zonas rurales que son desatendidas por el sistema financiero. *Los agricultores que tienen acceso a servicios financieros, incluyendo crédito y seguros, a menudo producen cosechas más abundantes y pueden construir resistencia frente a los choques externos, tales como las malas cosechas, lo que lleva a progresar en el obs 2. *Productos financieros digitales que no requieren trasladarse hasta un banco benefician a los agricultores que viven en áreas que están desatendidas por la banca tradicional.		
4. Educación de calidad *Lograr una educación de calidad depende de la capacidad de las personas para invertir en oportunidades de aprendizaje. *Dado que el crecimiento económico está estrechamente vinculado con el capital humano, la insuficiencia académica retrasa el desarrollo. *Los productos de ahorro ayudan a las familias a planificar y administrar los gastos de educación, al igual que los pequeños préstamos de compromiso y los servicios de débito directo.	6. Agua limpia y saneamiento 7. Energía asequible y no contaminante *Más de 1 000 millones de personas carecen de agua potable y alrededor de 1 300 millones carecen de electricidad, incluidos tres tercios del África subsahariana *Los costos prohibitivos de extender la infraestructura a las comunidades rurales disuaden de las inversiones necesarias. Sin embargo, las innovaciones en los servicios financieros digitales son preferibles para acelerar el acceso a los recursos tales como agua, saneamiento, y energía. *En términos más generales, los servicios digitales reducen los costos de transacción y permiten una serie de pagos que de otro modo serían costosos.	8. Trabajo decente y crecimiento económico *Cuando los pobres son excluidos del sistema financiero formal, los fundamentos del crecimiento económico compartido son débiles. *El acceso a las instituciones y productos financieros permite a las personas obtener mayores retornos sobre el capital. Esto conduce a aumentos en sus ingresos y afecta el crecimiento económico. *Sistemas financieros eficaces pueden movilizar ahorros para financiar emprendimientos productivos y mejorar la probabilidad de innovaciones exitosas. *Lo contrario también es cierto: la exclusión financiera puede profundizar la desigualdad de ingresos, retrasar el crecimiento económico y crear trampas de pobreza.

9. Industria, innovación e infraestructura *El acceso a los servicios financieros, en particular el crédito, es probable que permita que más empresas inicien y permita a las empresas existentes expandirse, permitiendo una mayor inversión. *Un aumento en el número de pequeñas y medianas empresas permite a las economías crear empleos. *Si bien el crédito tiene un impacto limitado o nulo en el bienestar del cliente, la evidencia de que el crédito mejora las empresas de inicio y expansión es más robusto.
10. Reducción de las desigualdades 16. Paz, justicia e instituciones sólidas *Amplias franjas del mundo en desarrollo se ven afectadas por la inestabilidad. *En los países desarrollados y en desarrollo la desigualdad es desenfrenada. Genera inestabilidad y ralentiza el desarrollo económico. *A menudo, la mitad más pobre de la población controla menos del 10 por ciento de la riqueza total. Al probar una base para el crecimiento equitativo y mejorar la vida de los pobres, la inclusión financiera reduce la desigualdad (ods 10) y promueve la paz (ods 16).
Conclusión
Dado el vínculo cada vez más claro entre la inclusión financiera y el desarrollo, los gobiernos deberían continuar impulsando un mayor acceso y uso de los servicios financieros. Dar prioridad a los servicios financieros no quita recursos de otras prioridades clave a través de los ods.

Fuente: Consultive Group to Assist the Poor (CGAP), 2013.

ciclo positivo y virtuoso para la población en general. La investigación además muestra los beneficios de la equidad de género en la política: Cuando las mujeres forman parte de la toma de decisiones, toman decisiones diferentes —no necesariamente mejores o peores— pero decisiones que reflejan las necesidades de mayores miembros de la sociedad [Schwab, 2014].

Esto es relevante pues mediante una mayor representación de las mujeres en las cámaras de diputados y senadores se avanza en cuanto a equidad de género parlamentaria porque se tiene injerencia en la toma de decisiones en cuanto a inclusión financiera y digital. Ello constata un avance democrático: acompañamiento a la mujer para que pueda desempeñar mejor su trabajo y mayor representatividad de sus intereses.

Lo anterior es crucial, puesto que para una mayor inserción de las mujeres en proyectos productivos será necesario crear una serie de políticas públicas que propicien un mayor y mejor desempeño de las mujeres como líderes económicos. Las políticas públicas mediante el gasto social deben proteger los derechos económicos, como lo son aspirar a un trabajo digno y la inclusión financiera, bancaria y digital para emprendimientos autónomos encabezados por mujeres en los sectores rural, industrial o de servicios.

En México, 12 millones de mujeres representan 60% de la población en edad de trabajar. Estas mujeres se encuentran mal remuneradas y por lo general trabajan desde casa. En el ámbito internacional

únicamente 20% de mujeres encabezan empresas y aquellas que trabajan en la economía informal, principalmente trabajadoras domésticas,⁷ no tienen protección social. A ello se agrega el trabajo no retribuido que realizan, siendo este en muchas ocasiones un obstáculo para su empoderamiento económico [Cepal, 2016].

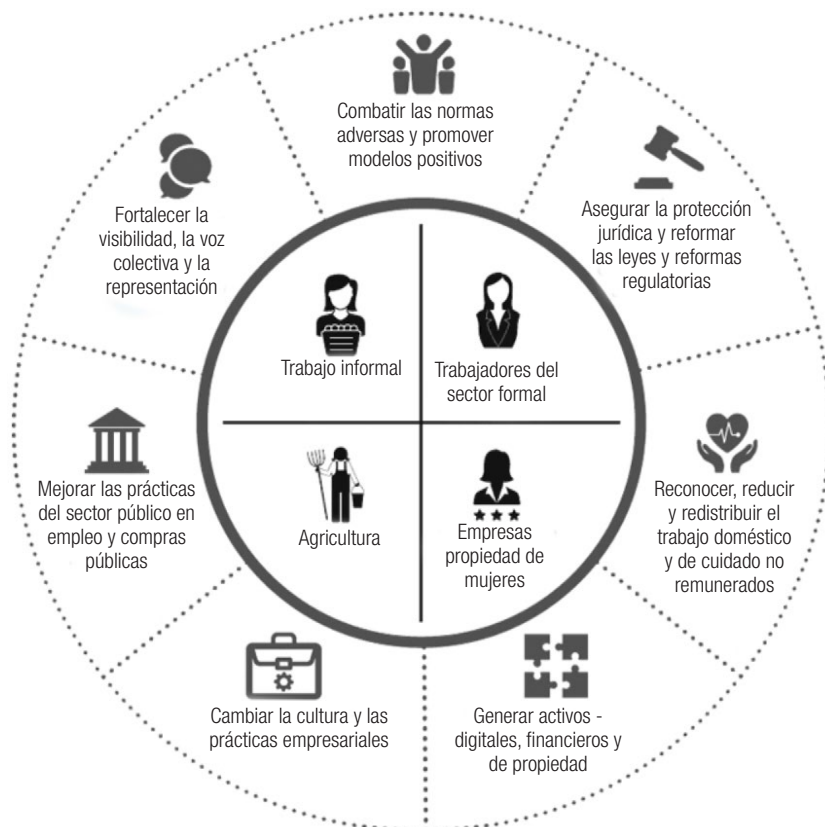
En la Asamblea de Naciones Unidas 2016 se presentó el primer informe del Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres, en el que a partir de la necesidad de que las mujeres se vuelvan actores económicos de liderazgo se desarrollaron los siguientes ejes conductores: 1) combatir normas adversas y promover modelos positivos de roles; 2) garantizar la protección legal y reformar leyes; 3) reconocer, reducir y redistribuir el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado; 4) generar activos digitales, financieros y de propiedad; 5) cambiar la cultura y prácticas empresariales; 6) mejorar las prácticas del sector público en empleo y compras públicas; 7) fortalecer la visibilidad, la voz colectiva y la representación.

Estos ejes abarcan los sectores productivos representados en la figura 1.

¿De qué manera incidir en este punto fundamental para que las mujeres se integren al mercado laboral? A fin de que encabecen proyectos productivos, se requiere de políticas públicas que ayuden a cerrar la brecha salarial de género para redistribuir el trabajo no remunerado. Esto último se conseguirá por medio del gasto social, principalmente en lo referente a educación, salud y vivienda. Quizás dicha premisa es la principal, pues es responsabilidad del Estado, con ayuda de la política fiscal, otorgar mejores condiciones para que las actividades realizadas por mujeres les permitan trascender su ingreso y consecuentemente el de las familias.

⁷ La adopción de la Convención núm. 189 de la OIT sobre los trabajadores domésticos y la recomendación sobre los trabajadores domésticos núm. 201 han impulsado el cambio. Unos 70 países han avanzado en el trabajo decente para los trabajadores domésticos mediante ratificaciones, reformas, o trabajando para este fin. Los progresos recientes en la extensión de las protecciones básicas a los trabajadores domésticos son especialmente evidentes en América Latina. El Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres de Naciones Unidas exhorta a todos los gobiernos a que ratifiquen y apliquen el Convenio 189.

Figura 1. Siete ejes conductores para el empoderamiento económico de mujeres



Fuente: Naciones Unidas [2016a], <<https://bit.ly/3g0aXU8>>.

El trabajo de cuidado es un trabajo mayormente no pagado que hacen generalmente las mujeres; se creería que es compartido por la familia, aunque rara vez es así. El gasto público deberá mejorar la infraestructura de las regiones rurales en cuanto a servicios básicos como el acceso al agua, la electricidad y escuelas de tiempo completo; ello disminuiría los tiempos de trabajo no retribuido de mujeres, de ese modo accederán a un empleo remunerado y se incluirán en proyectos productivos. La responsabilidad del cuidado de los niños y los ancianos debe competir al Estado o a la iniciativa privada, el acceso al cuidado es y deberá ser considerado como un derecho humano.

Para reforzar este argumento, el grupo de trabajo Políticas Macroeconómicas y Empoderamiento Económico de las Mujeres del Alto

Panel menciona que los sesgos de género en el análisis macroeconómico significan que las políticas no puedan abordar las desventajas estructurales a las que se enfrentan las mujeres. El trabajo doméstico no se refleja, ni se mide, ni se valora en ningún indicador macroeconómico, pese a tener consecuencias políticas directas para el empoderamiento económico de las mujeres [Naciones Unidas, 2017].

Las políticas de austeridad en muchos países han coartado los servicios sociales como servicios en salud y guarderías, lo que ha ocasionado un aumento en la demanda de trabajo doméstico y de cuidado sin pago. Si bien no hay forma de estimar dichos efectos por rubros específicos se manifiestan en la salida de las niñas de la escuela, la no terminación de sus estudios y la mayor carga de trabajo total.

Es necesario agregar el cambio en las normas sociales en relación con las conductas de género como parte de la transformación paulatina que se da a partir de una mayor incorporación de las mujeres al mercado de trabajo. Las políticas fiscales son prioritarias para favorecer la economía del cuidado

La transformación será a partir del giro en cuanto la economía del cuidado se priorice como una política pública indispensable para incrementar el empleo tanto para hombres como para mujeres y estimular las facilidades de las mujeres para incorporarse al trabajo.

Hay innumerables formas de trabajo como son las cooperativas y la asistencia social que garantiza esta actividad. A ello se deben agregar las garantías para la maternidad de acuerdo con la Convención 183 y las recomendaciones 191, 202 y 204 de la Organización Internacional del Trabajo. La inclusión al acceso al crédito y a la tecnología digital representan un activo para la obtención de servicios financieros, acceso a la comunicación, a redes sociales y una mayor participación de las mujeres en comunidades lejanas. Mayor interacción con otras comunidades con necesidades similares unen en una voz nacional las carencias y demandas.

REFLEXIÓN

En años pasados se hablaba del útil bono demográfico, es decir, aprovechar la dinámica poblacional en la que gran parte de la población estará en edad de trabajar. En la actualidad, pensar en el bono de género es estratégico en el desarrollo de una sociedad. Los beneficios que traerá a la economía en su conjunto son que más mujeres se adentrarán al mercado laboral. Aumentará la tasa de participación con igualdad en las remuneraciones con los hombres, con lo cual más personas contribuirán en la actividad económica nacional y la posibilidad de ahorros que se transformarán en inversiones positivas

(educación y salud principalmente) generando círculos virtuosos para la sociedad en su conjunto.

El trabajo del Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres⁸ consiste en intensificar acciones y alcanzar metas sobre la igualdad de género y el empoderamiento económico de las mujeres gracias a su participación en el trabajo, en empresas pequeñas, medianas y grandes, así como la participación de las mujeres en la sociedad. Los siete ejes primarios son una guía en constante actualización que adquiere experiencia y se enriquece del debate internacional a fin de no dejar a nadie atrás.

El valor del papel que juegan las mujeres como agentes económicos y proveedoras de ingresos para sus familias ha sido reconocido por Naciones Unidas y otros organismos internacionales durante los últimos años. No se ignora que a lo largo de la humanidad las mujeres se han desempeñado como agentes económicos en el trabajo remunerado y no remunerado. Adicionalmente, las mujeres siempre han sido agentes económicos de cambio, ya sea haciendo los trabajos en el hogar, en la economía formal y en la economía informal, tanto en el sector agrícola como en el sector industrial y de servicios. Sin embargo, prevalecen retos ya que el trabajo que realizan las mujeres aún no logra visibilidad, ello se refleja en la ausencia del trabajo no remunerado, en particular en el esquema de cuentas nacionales.

REFERENCIAS

- Cepal [2016], *Autonomía de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- CGAP [2013], “La guía del portal: inclusión financiera y los objetivos de desarrollo del milenio en América Latina”, Portal de microfinanzas.
- Girón, A. [2015], “Women and Financialization: Microcredit, Institutional Investors, and MFI”, *Journal of Economic Issues*, 49 (2): 373-396, <<https://doi.org/10.1080/00213624.2015.1042738>>.
- Hunt, A. y Samman, E. [2016], *Women's economic empowerment. Navigating enablers and constraints*, Londres, Overseas Development Institute.
- Instituto Nacional de las Mujeres [2017], *Sistema de Indicadores de Género*, <<https://bit.ly/2ZnxjmC>>.
- International Center for Research on Women [2016], *Research & analysis*, <<https://bit.ly/3xGBat8>>.

⁸ El Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres fue creado por Ban Ki-moon y se anunció en el Foro Económico Davos en enero de 2016.

- Klapper, L., El-Zaghbi, M. y Hess, J. [2016], *Achieving the sustainable development goals. The role of financial inclusion*, Washington, CGAP-Unsgsa.
- López, M. [2015, 01 de noviembre], “Avances y desafíos 20 años después...”, *México Social*, <<https://bit.ly/2ONV7xo>>.
- Mix-Market [2012], *Mix-data-full*, <<https://bit.ly/2CvhXn1>>.
- Naciones Unidas (NU) [2017], *Leave no one behind. Taking action for transformational change on women's economic empowerment*, informe entregado por el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres al secretario general de Naciones Unidas, <<https://bit.ly/2EUXfNd>>.
- [2016a], *Leave no one behind. A call for gender equality and women's economic empowerment*, informe entregado por el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres al secretario general de Naciones Unidas, <<https://bit.ly/378BN3c>>.
- [2016b], *Leave no one behind. A call to action for gender equality and women's economic empowerment*, informe entregado por el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres al secretario general de Naciones Unidas, <<https://bit.ly/3eiXySh>>.
- [2015], “Resolución aprobada por la Asamblea General el 25 de septiembre de 2015”, A/RES/70/1, <<https://bit.ly/33iamCS>>.
- Rzepa, A. [2016], “Gallup helps UN track progress on hunger, financial inclusion”, *The Gallup Blog*, <<https://bit.ly/33jpsb9>>.
- Schwab, K. [2014], *The global gender gap report 2014*, Berkeley, World Economic Forum, <<https://bit.ly/39u4kDh>>.
- World Bank [2015], *Gender statistics*, <<https://bit.ly/2Olamdg>>.
- Woetzel, J., Madgavkar, A., Ellingrud, K., Labaye, E., Devillard, S., Kutcher, E., Manyika, J., Dobbs, R., y Krishnan, M. [2015], *The power of parity: how advancing women's equality can add \$12 trillion to global growth*, s. l., McKinsey Global Institute, <<https://bit.ly/374PUGG>>.

7. MUJERES MEXICANAS EMPRESARIAS EN ESTADOS UNIDOS

Empoderamiento y crisis¹

Las empresarias mexicanas llegaron en diferentes momentos a Estados Unidos. La mayoría cruzaron la frontera entre finales de los setenta y principios de los noventa. Durante este periodo, las crisis económicas recurrentes en México cancelaron las oportunidades de empleo en diversos sectores en el ámbito nacional. Las políticas del Fondo Monetario Internacional (FMI) indujeron cambios económicos estructurales, disminución del empleo tradicional y la reestructuración de las cadenas productivas.

La solución para el principal proveedor del núcleo familiar fue la migración. México tiene una vasta historia de migración hacia su país vecino [Durand, 2005]. Muchos hombres y mujeres comenzaron a trabajar como empleadores en negocios comerciales tradicionales en donde se encontraban otros mexicanos. Más adelante, aprendieron sobre el negocio, y tan pronto como obtuvieron la residencia y

¹ En primera instancia, este trabajo “Mexican women entrepreneurs in USA: Empowerment and crisis”, se presentó en la sesión de Latin American Sociological Association: Women Hispanic and Mexican Entrepreneurs Migrants in USA and Transnational Philanthropy Organizations: Labor Market, Chicago and Zacatecas, Chicago, Illinois, Estados Unidos, 23 de mayo de 2014. Posteriormente, una parte se publicó en el libro: M. L. González y P. López (coords.) [2016], *Austeridad y empleo femenino: tendencias y desafíos*, México, UNAM-IIEC, ISBN: 9786070287961.

pasaron por el proceso migratorio, iniciaron sus propios comercios. No solo crecieron rápidamente los empresarios mexicanos, también lo hicieron los hispanos y latinos durante las últimas décadas.

El empoderamiento de las empresarias migrantes mexicanas en Estados Unidos también fue muy importante para iniciar negocios propios. Ejemplo histórico y tradicional de la migración de empresarias mexicanas dentro del país vecino. El otro tipo de mujeres empresarias migrantes llegó durante la última década del siglo pasado y los primeros años del presente siglo. Esta migración se caracteriza por el intento de escapar a la violencia y a la actividad criminal.

En el presente capítulo se buscará relacionar empresarias, migración y empoderamiento por intermedio del espejo de los servicios financieros y la Gran Crisis. Se establecen tres preguntas a lo largo de esta investigación: 1) ¿Cómo se convirtieron en empresarias y cuáles fueron los obstáculos que tuvieron que superar para el empoderamiento de sus negocios? 2) ¿Qué servicios financieros utilizaron para el desarrollo de sus negocios? 3) ¿Cuáles fueron los obstáculos más importantes que tuvieron que superar sus negocios durante la crisis *subprime*, así como después de la crisis aunada a la recesión y el desempleo?

INTRODUCCIÓN

Las empresas encabezadas por mujeres mexicanas en Estados Unidos se caracterizan por la forma en que emprendieron sus negocios.

La primera caracterización sería cuando las mujeres se convirtieron en empresarias exitosas una vez que aprendieron el negocio y se volvieron residentes para poder formalizar todos aquellos trámites administrativos necesarios para tener su negocio propio. Este proceso corresponde a las empresarias migrantes mexicanas, quienes establecieron sus negocios a partir de un gran esfuerzo de aprendizaje y ahorro.

La segunda caracterización de las mujeres empresarias es quiénes llegan con experiencia empresarial a emprender nuevos negocios en Estados Unidos.

Hay una relación de causalidad entre el momento en que la tasa de crecimiento de las mujeres migrantes hacia Estados Unidos supera la tasa de crecimiento de los hombres y la expansión de cada vez más negocios de mujeres que han migrado. La causalidad entre la cada vez mayor tasa de crecimiento de mujeres que cruzan la frontera por arriba de la tasa de crecimiento de los hombres migrantes, responde a las transformaciones estructurales en la esfera macroeconómica en México que han impactado en el núcleo familiar; resultado de cambios estructurales.

Al inicio de la primera década de este siglo, la Encuesta de Migración de la Frontera Norte, elaborada por el Consejo Nacional de Población (Conapo), arrojó que

la migración de la mujer mexicana [estaba] evolucionando de forma diferente al patrón tradicional. Su desplazamiento se relacionaba principalmente con la reunificación de la familia en el país vecino, hacia otro en el que [desempeñan ahora] un papel cada vez más activo: migran con fines laborales, son solteras y tienen un grado de educación superior al alcanzado por los varones [Conapo, 2000: 1].

A falta de empleo en nuestro país, las mujeres han buscado nuevas oportunidades en Estados Unidos.

Las mujeres mexicanas, al emigrar hacia Estados Unidos con la ilusión de buscar un empleo mejor remunerado, están tomando el destino en sus manos. Muchas de ellas pueden ser apoyadas por la familia y amigos en la aventura de cruzar la frontera y burlar a la Migra (Border Patrol), pero la decisión de emigrar y obtener mayores ingresos es de ellas [Girón y González, 2009: 134].

Al participar las mujeres en negocios, con frecuencia enmarcados en la economía de la nostalgia, lograron aprender y poner sus propios negocios. Pero fue un mayor conocimiento del negocio y las necesidades económicas que las impulsaron a establecerse como empresarias. “Es decir, no se había pensado que las mujeres podían actuar/emprender de manera distinta a la de los hombres o no se tenía en cuenta que las mujeres también creaban empresas” [Lamolla, 2007].

Las mujeres empresarias que llegaron a Estados Unidos a poner sus empresas ampliando sus redes empresariales de México en el país del Norte tuvieron un sendero más suave por el conocimiento adquirido previamente en la administración del negocio y la empresa. La necesidad de emigrar de las mujeres buscando mejores oportunidades de trabajo tiene un componente muy importante de responsabilidad con sus familias. Aquellas que iniciaron sus negocios en el país vecino y quienes llegaron siendo empresarias enfrentaron varios retos frente al entorno empresarial estadounidense y familiar.

Este segundo tipo de mujeres empresarias responde a mujeres con niveles superiores de educación, un mayor espíritu empresarial, mejor conocimiento de los procesos administrativos innovadores que el promedio, encuentran mayores grados de bienestar personal que sus homólogos masculinos [Amorós y Bosma, 2013].

Una mujer emprendedora es cada vez más común a diferencia de hace algunas décadas. “Hoy, millones de empresarias en todo el país, están iniciando y administrando sus propios negocios de forma

exitosa y el número de mujeres uniéndose a ello aumenta cada año” [Fallon, 2013].

La importancia de los negocios de las mujeres hispanas radica en que han crecido a una tasa mayor que la tasa de crecimiento de los hombres en Estados Unidos a lo largo de la última década. En Estados Unidos los negocios encabezados por mujeres representan 28.23 % del total de empresas [U. S. Census Bureau, 2002]. De este total, 8.3 % corresponde a mujeres hispanas y latinas. Es interesante observar que mientras la tasa media de crecimiento anual (TMCA) de las empresas en Estados Unidos fue de 3.4 % durante el periodo 2002-2007, las empresas propiedad de mujeres lo hizo a un ritmo un poco mayor de 3.7 % [Girón y Lara, 2012]. De acuerdo con varios autores, las mujeres empresarias son una parte importante y registran uno de los más rápidos crecimientos de los grupos de dueños de negocios en Estados Unidos, que además continúa en aumento. Además, algunos han descrito este desarrollo como una de las tendencias más notables en el mercado de trabajo de Estados Unidos [Efrat, 2010: 527 y Gibson, s. f.].

En el plano internacional es importante señalar que la Declaración de Naciones Unidas, “Decenio de las Mujeres” (1975-1985), puso especial atención en las mujeres como agentes económicos. Nacieron programas para promover el desempeño de las mujeres como agentes económicos independientes para lograr el empoderamiento económico en el desarrollo económico, político y social.

Entonces, este acercamiento no solamente fue para avanzar en lo que se refiere a la equidad de género como un objetivo en sí mismo, sino también para explorar maneras en las que las actividades económicas de las mujeres pudieran contribuir al crecimiento y desarrollo económicos, en el sentido de una transformación de la economía mediante la innovación [Guillén, 2014].

Después, en los Retos del Milenio la equidad entre hombres y mujeres y el especial énfasis en el microcrédito para el empoderamiento de las mujeres, junto con los presupuestos con enfoque de género, permitieron una mayor participación de las mujeres no solo como agentes económicos sino también en la vida pública.

CICLO ECONÓMICO, MIGRACIÓN Y CRISIS

México es un país de migrantes, tal como lo señala Durand en sus múltiples estudios. Es una aceptación difícil para los mexicanos por su entorno nacionalista construido a partir de la Independencia, la Revolución mexicana y hasta el fin del “nacionalismo revolucionario”. La identidad de los mexicanos es muy profunda.

México es un país de emigrantes que no se reconoce como tal. En parte, la culpa de esta falta de conciencia nacional tiene que ver con dos factores: el contexto de vecindad y el patrón de unidireccionalidad. [...] Para los mexicanos —en Estados Unidos— la alternativa del retorno siempre ha estado presente. El migrante mexicano regresaba a su pueblo para pasar las fiestas, para enterrar a un pariente, para supervisar negocios, incluso para jugar un partido de fútbol [Durand, 2005: 15].

Pero si bien somos un país de migrantes, existe una caracterización diferente de la nueva ola de migración que pasa por varias etapas durante las últimas décadas de México hacia Estados Unidos. Esta migración no se podría entender si no tomamos en cuenta el ciclo económico entre Estados Unidos y México. Las políticas económicas en México han quedado subsumidas paulatinamente al ciclo económico favoreciendo la migración de mexicanos hacia el país vecino. Por un lado, el fin del “milagro económico” y del “modelo de sustitución de importaciones” en los setenta, la devaluación del peso frente al dólar en 1976, la nacionalización de la banca y la crisis de la deuda externa en 1982 fueron momentos críticos que favorecieron la expulsión de mexicanos hacia Estados Unidos.

La década perdida de los ochenta y la crisis bancaria en 1994 fueron acompañadas de políticas contraccionistas que propiciaron una fuga de mano de obra en busca de empleos mejor remunerados y mayores oportunidades de trabajo. A veinte años de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)² las políticas de estabilidad financiera y de austeridad han mantenido las variables macroeconómicas estables con una tendencia de bajo crecimiento económico; y la apertura económica ha ahondado en una mayor migración.

Hay tres hechos importantes relacionados con el proceso de migración a lo largo de los últimos veinte años. La entrada en vigor del TLCAN en enero de 1994 y la quiebra de Lehman Brothers en agosto de 2008. A ello se suma el clima de inseguridad social en la primera década de este siglo que se fue agudizando en los últimos años de la época de los gobiernos del Partido Acción Nacional (PAN) (2000-2006 y 2006-2012). Los efectos de la Gran Crisis Financiera Internacional y la gran recesión y el periodo deflacionario permearían el espejo de la migración.

México es el país que ha enviado el mayor número de migrantes no documentados a Estados Unidos en las últimas cuatro décadas. Se estima un número de 12 millones de personas [Passel *et al.*, 2012].

² En inglés North American Free Trade Agreement (NAFTA) y en francés Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALÉNA).

Hay una relación asimétrica entre el ciclo de crecimiento en Estados Unidos y la migración mexicana hacia el país vecino.

La mayor parte del flujo de personas hacia el exterior ha sido ocasionada por el desempeño económico del país. Se podría afirmar que la firma del TLCAN propició una serie de medidas de política económica que afectaron internamente la economía nacional. La apertura de muchos productos incidió en un cambio económico estructural que mantuvo al país con poco crecimiento y un aumento de la migración.

A partir de 2005, años previos al inicio de la crisis de 2007, se iniciaron nuevas medidas de seguridad en la frontera y se incrementó el peligro al cruzar la línea, no solo porque subió el precio para cruzarla sino por la corrupción entre las mismas autoridades de ambos países cercanas a la línea fronteriza. Esto ocasionó un aumento de las deportaciones. En 2006, la crisis *subprime*, la burbuja inmobiliaria, permeó de inmediato la caída del mercado de la construcción de viviendas. Incluso se presentó una caída de casi 70 % de la migración. Por lo que el ciclo económico de Estados Unidos determina el movimiento de los migrantes en favor de una mayor demanda de fuerza de trabajo o la expulsión de mano de obra por la vía de deportaciones masivas a México [Pew Hispanic Center, 2012].

La migración de mujeres ha aumentado, pero en menor medida, desde los sesenta y ha reflejado un comportamiento inverso al crecimiento del PIB. En 1975 cruzaron la frontera 300 000 mujeres. Esta cifra se revierte para 2004 cuando la cifra aumentó a 1.1 millones. Si se compara con Centroamérica y Sudamérica, la migración femenina representó una mayor tasa de crecimiento que la tasa de crecimiento de los varones [Girón, 2012].

Los migrantes mexicanos son más jóvenes que el resto de los migrantes y ciudadanos estadounidenses. El promedio de edad de los mexicanos es de 25 años; hispanos 27 años y los estadounidenses 37 años [Girón, 2012]. Con las encuestas realizadas se encontró que los empresarios migrantes son un poco más grandes que el promedio, la mayor parte se encuentra en el rango de 36-43 años. Lo cual podría deberse a que llegan con un nivel educativo mucho mayor [Brown y Patten, 2013; Girón, 2012].

En 1980, cerca de 38 % de las mujeres migrantes que llegaron a Estados Unidos eran niñas [Brown y Patten, 2013; Girón, 2012]. Para 2004 este promedio bajó a 27 %; es decir, las mujeres llegan en edad más adulta. El rango de edad de las mujeres migrantes es aún menor que el de los hombres, pero mayor que en los ochenta. El rango promedio es entre 25-44 años donde se concentra el mayor número de mujeres. La tasa de crecimiento ha aumentado desde 1980 [Pew Research Center, 2006]. Los números nos permiten afirmar no solo

la opción de las mujeres por acariciar con mayor énfasis la búsqueda de empleos en el país vecino, sino también la infraestructura económico-administrativa que invita con mayor facilidad a emprender un negocio.

EMPODERAMIENTO E INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Una razón para lograr un mayor empoderamiento de las mujeres es la posibilidad de ser agentes económicos autónomos. Para ello se han impulsado desde la Conferencia de Beijing (1995) hasta los Retos del Milenio (2000) y la Agenda 2030 una serie de medidas relacionadas no solo con mejorar el nivel educativo de las mujeres con ayuda de los presupuestos con enfoque de género, sino también el acceso a los servicios financieros. “La perspectiva de Bourdieu (1977) en lo referente al estructuralismo también arrojó una visión a la relación entre la propiedad de un negocio, el capital empresarial y el género” [Shaw *et al.*, 2010]. Por lo cual, es importante plantearse esa relación existente entre el financiamiento para emprendimientos ofrecidos para los migrantes empresarios mexicanos específicamente las mujeres.

En lo general, los migrantes empresarios mexicanos (tanto mujeres como hombres) obtienen la mayor parte de su capital dentro de Estados Unidos, es decir, no en su país de origen. Por lo que se encontró que México no les ofrece las oportunidades que necesitan para la creación de su empresa en Estados Unidos [Girón, 2012]. Debido a las dificultades que enfrentan los empresarios mexicanos para encontrar financiamiento en Estados Unidos, en su mayoría el capital es gracias al ahorro propio.

En especial son las mujeres quienes encuentran más trabas para recibir un préstamo. Los hombres migrantes mexicanos tienen muy poco acceso al financiamiento o a la posibilidad de ahorrar en México, por lo que la mayor parte de su capital está formado en Estados Unidos. Es decir, las empresas de los migrantes en Estados Unidos están formadas con capital propio originado con el esfuerzo del trabajo en ese país [Girón, 2012]. Para las mujeres es aún más difícil conseguir el capital para sus empresas en su país de origen. En las encuestas realizadas en la investigación señalada, todas aseguraron obtener su capital en Estados Unidos y muy pocas en ambos [Girón, 2012].

NIVEL DE EDUCACIÓN DE LAS MUJERES MIGRANTES

Los migrantes mexicanos tienen un nivel educativo menor que el resto de los migrantes y ciudadanos estadounidenses. El 10% cuenta con al menos un título universitario. Al realizar las encuestas a los empresarios, se encontró que en ellos el nivel educativo es mayor, ya que 37%

cursó una licenciatura. También hay una mejoría significativa en el manejo del idioma, ya que 66 % de los migrantes mexicanos consideran tener un buen nivel de inglés [Brown y Patten, 2013].

Los niveles de educación de las mujeres migrantes han mejorado desde 1980 [Girón, 2012]. La proporción de mujeres de 25 años o más que llegaron con un grado de estudios máximo de secundaria disminuyó (de 34 % a 18 %), y la llegada de migrantes con grado de licenciatura aumentó (de 18 % a 33 %). Las empresarias migrantes también reflejan el aumento en los niveles educativos, 40 % cuenta con una licenciatura y 7 % tiene estudios de posgrado. Por lo que las mujeres migrantes empresarias mexicanas son más jóvenes y educadas [Pew Research Center, 2006; Girón, 2012].

Para Zabłudovsky,

las mujeres han incursionado crecientemente en el ámbito de la educación superior llegando incluso a rebasar ligeramente a los hombres con cifras que representan el 51.4 % de las inscripciones. Durante las últimas dos décadas esta participación se ha ampliado a todos los ámbitos incluyendo las ocupaciones consideradas “tradicionalmente masculinas” como las áreas de ciencia y tecnología donde la matrícula de mujeres llega ya a representar un 44.4 %, y derecho y administración de empresas alcanzan un 53.4 % [Zabłudovsky, 2001; los datos provienen de Naciones Unidas, 1995].

SITUACIÓN MIGRATORIA DE LOS EMPRESARIOS Y EMPRESARIAS MIGRANTES

El 24 % de los migrantes mexicanos son ciudadanos estadounidenses; porcentaje bajo, considerando que la mayor parte de ellos tienen una situación migratoria complicada al trabajar como ilegales [Brown y Patten, 2013]. En las encuestas a los empresarios se encontró que la mayoría trabaja legalmente e incluso tienen la ciudadanía o residencia. Lo cual se entiende por el nivel educativo más alto con el que llegan.

A partir de 1990, la migración femenina documentada marcó una tendencia significativa. No obstante que la influencia de migrantes ilegales en general estaba aumentando. La migración indocumentada aumentó considerablemente. Para 2005, más de 58 % de los migrantes ilegales eran hombres, mientras que más de 52 % de la población femenina era legal [Pew Research Center, 2006]. La situación migratoria de las mujeres empresarias plasmada en las encuestas es que la mayor parte tiene ciudadanía o residencia. El y la migrante empresaria tienen condiciones y características diferentes del resto de los migrantes. Por lo que su situación en general es mejor [Girón, 2012].

EMPODERAMIENTO FEMENINO Y OPORTUNIDADES FINANCIERAS

Los servicios financieros que han encontrado los migrantes en Estados Unidos han sido determinantes para el éxito de sus empresas. Los hombres son los más beneficiados con el acceso a los servicios financieros. El 81.5 % de los hombres dijo continuar con servicios financieros en México, 66.7 % tenía hipotecas en México, 67.3 % tenía hipotecas en Estados Unidos, 65.1 % contaba con algún seguro, 61.1 % con tarjetas de crédito, 60.6 % con tarjetas de débito, 72.7 % con préstamos para educación, 67.4 % cuentan con un fondo para el retiro y 54.5 % tienen inversiones en el mercado de valores. Los porcentajes restantes pertenecen a las mujeres que también los han utilizado, pero en menor medida. Es de esperarse que al tener una situación migratoria favorable el acceso a servicios financieros sea más fácil y dé mejores resultados [Girón, 2012: 7].

Los migrantes mexicanos en general tienen otras características, ya que 33 % de ellos no cuentan con un seguro de salud, y 14 % de los mexicanos menores de 18 años no tienen ningún tipo de seguro. Aunque es importante mencionar que los migrantes mexicanos tienen la tasa de propiedad de vivienda más grande entre el resto de los hispanos, con 49 % [Brown y Patten, 2013].

Las encuestas mostraron que las oportunidades que encuentran los migrantes empresarios mexicanos cuando llegan a Estados Unidos son diferentes cuando tienen un nivel educativo más alto y un mejor manejo del idioma, que les permite tener una buena situación migratoria que les da acceso a servicios financieros de otra calidad y a tener la oportunidad de generar su propio capital (a base de ahorro) en dicho país [Girón, 2012].

CARACTERIZACIÓN DE LA NUEVA MIGRACIÓN

Existe un nuevo tipo de migración hacia Estados Unidos: los migrantes con un nuevo perfil que están mejor preparados (con un mejor nivel educativo) y con negocios de un cierto nivel económico, o profesionistas ofreciendo servicios de mayor calidad y con una mayor especialización. Con las entrevistas realizadas en Houston, Los Ángeles, San Antonio, Chicago y Nueva York se encontró que no solo llegan con un nivel educativo más alto, poseen las características para ser empresarios o empresarias. Cumplen con los requisitos de migración, sea la residencia o la ciudadanía y pueden acceder a los derechos de un ciudadano estadounidense y con ello logran formar una empresa legalmente.

Existen asociaciones especializadas en apoyar a los empresarios y empresarias migrantes en el proceso de crear o mantener una empresa, como la Cámara Hispana o la Asociación de Empresarios

Mexicanos. La idea es orientarlos, ya que la manera de hacer un negocio en México y en Estados Unidos es muy diferente (por más experiencia que tengan en su país), lo que provoca que muchos de ellos quiebren. Se otorga la información necesaria para no perder dinero, tiempo y esfuerzo. Ayudan con un plan de negocios y mercadotecnia que los guíe ante la posible oportunidad de un nuevo mercado.

Los empresarios migrantes, al contar con otro perfil, son en su mayoría bilingües y llegan en edades jóvenes (45 años) lo que les da un horizonte completamente diferente. Primero se informan, formalizan los trámites migratorios necesarios y tratan de enfocar sus negocios en algo diferente a la economía de la nostalgia. La mayoría llegó a principios de los noventa, por lo que también es claro que llegar a ser un empresario establecido lleva tiempo.

Al tener los derechos de un ciudadano estadounidense tienen acceso a muchos más servicios financieros que el resto de los migrantes. Servicios como nómina, seguros de inmuebles, seguro médico para ellos o sus empleados, asesoría financiera y estratégica o fondos de inversión que ayuda mucho a la creación y manutención de sus negocios. También se otorga una estabilidad financiera que difícilmente encontrarían en su país de origen.

La forma de obtener financiamiento ha sido clave en la creación de las empresas de los migrantes. La mayoría tiene acceso a tarjetas de crédito y débito y a diferentes tipos de préstamos o créditos (de proveedores, de socios, colateralizados, etc.), que les dan muchas opciones y les ayudan con su plan de negocios a largo plazo. Tienen acceso a préstamos hipotecarios (también asesorados por los diferentes tipos de asociaciones) con lo que su plan de vida a largo plazo en el país se materializa.

Los migrantes han encontrado barreras a la hora de obtener financiamiento y aunque ha mejorado su acceso a partir de una mejor situación migratoria, siguen teniendo problemas para acceder a ellos. Las asociaciones han jugado un papel importante al abrirlas camino para acceder a otro tipo de instituciones de financiamiento además de los bancos (que les ofrezcan créditos con tasas de interés más competitivas). También han creado redes de empresarios entre los cuales se hacen préstamos y se dan asesoría entre sus círculos cercanos y aún siguen recurriendo a préstamos familiares. Como lo mostraron las entrevistas, los bancos siguen siendo su principal fuente de financiamiento institucional, ya que aún está muy restringido su acceso a otro tipo como instituciones de gobierno, microfinancieras, cajas de ahorro, etc. [Girón, 2012].

Antes de la Gran Crisis Financiera Internacional (GCFI) los bancos eran más accesibles para otorgar créditos a los migrantes con

residencia o ciudadanía, pero al estallar la crisis, el acceso se dificultó. Muchos empresarios buscaron refinanciarse, pero se encontraron con tasas de interés más altas y variables por lo que buscaron alternativas (como préstamos familiares o de socios), o en casos más extremos tuvieron que cerrar negocios (restaurantes, la mayor parte). En este punto de la crisis, ni las asociaciones ni el gobierno mexicano por mediación de los consulados pudieron dar apoyos financieros.

A grandes rasgos, la crisis provocó una baja en la demanda de bienes y servicios generales, por lo que negocios como restaurantes o tiendas de productos no necesarios fueron los más afectados. De esta manera, para muchos migrantes la utilización de servicios financieros se volvió más para uso personal que para sus empresas.

Para poder afrontar la crisis muchos empresarios se endeudaron con sus tarjetas de crédito, vendieron propiedades [Girón, 2012], liquidaron inversiones, recurrieron a nuevos préstamos, etc. Para otra parte se convirtió en una oportunidad ya que algunas empresas perdieron competidores, y para otros fue el momento de comprar propiedades por los precios bajos a los que los bancos las remataban. No todos los Estados fueron afectados en la misma magnitud; Texas fue de los que tuvo mejor situación económica en comparación con California, Nevada, Kansas, etcétera.

Las entrevistas a empresarios caracterizados como “la nueva migración” fueron realizadas principalmente en Houston y San Antonio, por lo que al ser migrantes mejor preparados y (estar en ciudades menos afectadas) la crisis les perturbó menos, solo 2% se declaró en quiebra en los últimos cinco años. Aunque muchos migrantes no se han declarado en quiebra en los últimos cinco años, algunos de ellos (13%) se han visto en la necesidad de vender alguna propiedad para evitarla y saldar sus deudas o refinanciarse [Girón, 2012].

Se encontró que la situación de la crisis en Estados Unidos afectó no solo a los migrantes, también la inseguridad en México ha tenido repercusiones, tanto en trabajos formales como informales. Muchos profesionistas o empresarios buscaron la seguridad que su país no podía ofrecerles y migraron. Al llegar encontraron precios competitivos en propiedades (por la crisis) y al ser profesionistas encontraron trabajo rápidamente (un médico o abogado siempre es necesario haya crisis o no). La nueva migración empresaria, con un nivel socioeconómico y educativo más alto, sufrió menos los efectos que el resto de los mexicanos en ese país.

REFLEXIÓN

En las entrevistas realizadas en las diferentes ciudades de Estados Unidos (Houston, Chicago, Los Ángeles y San Antonio) se encontraron

datos interesantes del esfuerzo hecho por las mujeres migrantes para lograr un lugar dentro del mundo empresarial estadounidense. La mayoría de ellas llegó entre los ochenta y noventa porque, como mencionaron, “en México no hay trabajo, por eso se van del país” [Girón, 2012]. Al llegar concibieron un plan de ahorro (parte en Estados Unidos y otra en México); para formar sus negocios tuvieron que apoyarse en asociaciones de negocios a fin lograr tener las mismas oportunidades que los hombres. Con el colapso de la economía a partir del 2007, los problemas para encontrar financiamiento se incrementaron, muchas de ellas optaron por un crecimiento más lento para no arriesgar su capital, que tanto trabajo les había costado, o a sus socios [Girón, 2012].

Para financiarse algunas utilizaron certificados de depósito y el mercado de valores (con reservas, por miedo a perder sus ahorros), también utilizaron servicios financieros como manejo de nómina y créditos. Contemplar líneas de crédito con instituciones financieras fue aún más complicado a partir de la crisis. Contratar servicios financieros con instituciones bancarias mexicanas también fue un problema, pues les requerían muchos requisitos y generaban mucha desconfianza, incluso afirmaron que “no se aproximarían a una institución financiera mexicana”. Cuando contratan créditos lo hacen a largo plazo, porque las tasas de interés son bajas y fijas.

Las migrantes han luchado por tener un lugar en el mundo empresarial que vaya más allá del “mercado de la nostalgia”, han buscado nuevos espacios como florerías, galerías de arte, despachos de abogados o de asesoría financiera, entre otros. Con ello han logrado tener más clientes que sus “paisanos”, lo que les da un nuevo panorama. Incluso, han tratado de alejar sus relaciones empresariales de los llamados “mexicanos nacionales”, que son los migrantes que acaban de llegar y que solo quieren tener contacto con gente de su país, porque tienen ideales distintos.

Existen programas hipotecarios que a las migrantes les gustaría que se implementaran para los empresarios, como el de Bancomer que permite a los mexicanos en Estados Unidos adquirir una vivienda en México. Si se ampliara a escala empresarial significaría un flujo de capital muy fuerte e importante para el país. Para ellas, eso se convertiría en empleos y la oportunidad de expandirse hacia México.

La falta de recursos es uno de los efectos más profundos que tuvo la crisis en las empresarias, no pueden delegar trabajo ni contratar más gente, se estancaron. Algunas querían diversificar sus negocios, pero tuvieron que detener sus planes en lo que el mercado se estabilizaba. Refinanciarse también fue casi imposible a causa de las tasas de interés variables. Para enfrentar la crisis los empresarios hicieron ajustes como trabajar más horas, recortar empleados, minimizar

gastos, reducirles horas a los trabajadores, etc. Les afectó también la inseguridad en México; entonces, los negocios relacionados con turismo, vinculados con el país y que comercializaban bienes de lujo o no de primera necesidad (como arte) fueron los más afectados. Las migrantes reportaron estar preocupadas no solo por la crisis de 2008, sino porque “venía otra y más pesada”, refiriéndose a la continuación de la crisis económica y el inicio de la recesión en 2010 [Girón, 2012].

La crisis afectó tanto a hombres como a mujeres; ellas se encontraron en una situación más vulnerable y con recursos más limitados. Muchas no pudieron refinanciarse y recurrieron a cerrar sus negocios o a pedir préstamos con sus familiares, pero para otras significó una oportunidad. Para muchas mujeres, los tiempos de crisis fueron también tiempos de oportunidades. Muchas mujeres migrantes llegaron a Estados Unidos a finales de la primera década del presente siglo. La inseguridad y la crisis en México, más contar con una mejor preparación y con experiencia en negocios les hizo fácil asentarse en Estados Unidos. El apoyo de las asociaciones como la Asociación de Empresarios Mexicanos en San Antonio, contribuyó a que ahora posean empresas fuertes y sólidas y destaquen por su liderazgo .

REFERENCIAS

- Amorós, J. y Bosma, N. [2014], *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*, <<https://bit.ly/3he1Qw9>>.
- Brown, A., y Patten, E. [2013], “Hispanics of Mexican origin in the United States”, *Pew Research Center*, <<https://pewrsr.ch/38YahWp>>.
- Consejo Nacional de Población [2000], “Mujeres en la migración a Estados Unidos”, *Boletín Migración Internacional*, 5 (13): 1-16, <<https://bit.ly/3wgWWCN>>.
- Durand, J. [2005], “De traidores a héroes. Políticas emigratorias en un contexto de asimetría de poder”, en R. Delgado y B. Knerr (coords.), *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- Efrat, R. [2010], “Women entrepreneurs in bankruptcy”, *Tulsa Law Review*, 45 (3): 526-549, <<https://bit.ly/32gWibW>>.
- Fallon, N. [2013], “10 female entrepreneurs who inspired us in 2013”, *Business News Daily*, <<https://bit.ly/304nTLW>>.
- Gibson, A. [s.f.], “Cultural value differences and women-owned businesses in the United States: a preliminary exploration”, *Journal of Applied Business and Economics*, <<https://bit.ly/33hZwfZ>>.

- Girón, A. [2012], Proyecto Conacyt 104503 “Experiencia empresarial transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo”, UNAM-IIEC/Conacyt.
- Girón, A. y Correa, E. [2014], *Experiencia empresarial transfronteriza. Migración, crisis y financiamiento*, México, UNAM-IIEC/Miguel Ángel Porrúa/Conacyt.
- Girón, A. y González, M. [2009], “Género y políticas macroeconómicas: migración en México”, en A. Girón (coord.), *Género y globalización*, Buenos Aires, Clacso.
- Girón, A. y Lara, M. [2012], “Empresarias hispanas y mexicanas en Estados Unidos y México”, *Migración y Desarrollo*, 10 (18): 139-162, <<https://bit.ly/3wZQq4P>>.
- Lamolla, L. [2007], *Emprendedoras y emprendedores. ¿Cuestión de género?* (Boletín del Centro de Investigación de Economía y Sociedad núm. 46), Barcelona, CIES.
- Guillén, M. [2014], *Women entrepreneurs. Inspiring stories from emerging economies and developing countries*, Londres, Routledge.
- Organización de las Naciones Unidas [1995], *Informe de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer*, Nueva York, Naciones Unidas, <<https://bit.ly/3bKCd3G>>.
- Pew Research Center [2006], “Migration and gender”, *Pew Research Center*, <<https://pewrsr.ch/2OlGFsG>>.
- Passel, J., Cohn, D. y Gonzalez-Barrera, A. [2012a], “Net migration from Mexico falls to zero-and perhaps less”, *Pew Research Center*, <<https://pewrsr.ch/2WjeUVX>>.
- Pew Hispanic Center [2012], Flujo migratorio neto de México cae a cero- y tal vez a menos. *Pew Research Center. Hispanic Trends*. <<https://pewrsr.ch/36a7vwN>>.
- Shaw, E., Carter, S. y Lam, W. [2010], “An integrated view of gender, finance and entrepreneurial capital”, en C. Brush, A. De Bruin, E. Gatewood y C. Henry (coords.), *Women, entrepreneurs and the global environment for growth. A research perspective*, Cheltenham, Edward and Elgar Publishing.
- U.S. Census Bureau [2002], *Hispanic-Owned Firms: 2002. 2002 Economic Census, Survey of Business Owners (Company Statistics Series)*, Estados Unidos, Economics and Statistics Administration, Department of Commerce, <<https://bit.ly/3qHqmJd>>
- Zabludovsky, G. y De Avelar, S. [2001], *Empresarias y ejecutivas en México y Brasil*, México, UNAM/Miguel Ángel Porrúa.

Sección IV.
Empleo y austeridad

8. ESTRUCTURA DEL EMPLEO FEMENINO EN EL PERIODO DE POSCRISIS¹

El empleo femenino está íntimamente relacionado con el desenvolvimiento de los ciclos económicos y del desarrollo de las estructuras económicas de cada formación económica, política y social. Al mismo tiempo, responde al proceso de inserción de los países en el marco de la globalización. Por ello, el empleo en la Agenda del Desarrollo 2015-2030 cobra relevancia al relacionar dos objetivos del desarrollo sostenible como es igualdad de género con trabajo decente y crecimiento económico. Esta relación es un eje importante para el empoderamiento económico de las mujeres relacionada con las políticas públicas, la cultura, la etnia y la raza. En este apartado vamos a observar las cifras del empleo durante el periodo de la Gran Crisis. Un periodo caracterizado por recesión y periodos deflacionarios acompañados de políticas de austeridad que darán pauta a la Gran Depresión de la tercera década del presente siglo, acompañada por la covid-19.

INTRODUCCIÓN

La inserción de las mujeres en la economía formal y su desempeño en la economía informal está relacionada con una actividad primordial

¹ Primera versión del programa del máster en Igualdad y Equidad en el Desarrollo de la Universidad de Vic-Universidad Central de Cataluña, Barcelona, 2019.

que es la economía del cuidado y la paulatina transformación de la familia tradicional. Por tanto, hay una relación de causalidad intrínseca entre empleo remunerado, no remunerado y la reproducción social de la civilización.

El ciclo económico caracterizado por recurrentes crisis económicas y financieras durante los últimos cuarenta años ha transformado las pautas de las mujeres en su vida pública y privada. Hoy, las mujeres son proveedoras de ingresos monetarios y reproductoras de la fuerza de trabajo y del cuidado de la misma, su participación en la economía del cuidado responde a las políticas públicas como eje transversal para el crecimiento y desarrollo de un país.

Más allá de dividir el empleo en formal e informal, las actividades de las mujeres se cruzan en un mismo espacio. Se divide el tipo de empleo para efectos cuantitativos, pero las mujeres, tengan un ingreso monetario o no sean monetariamente proveedoras, tienen una función primordial en el trabajo no remunerado. Y esta última actividad es la que determina la inserción de las mujeres al mercado laboral y a la obtención de un ingreso, sobre todo en las edades en que están en la edad biológica reproductiva.

IMPORTANCIA DEL EMPLEO FEMENINO

A lo largo de la historia ha habido una división de las actividades entre hombres y mujeres. La división del trabajo cobra importancia desde el origen del hombre y la mujer. Desde una visión antropológica, el libro *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*, escrito por Engels con notas de Marx, describe las actividades entre hombres y mujeres determinadas en función de la reproducción de la fuerza de trabajo y de actividades en la vida pública. La transición de sociedades basadas en el matriarcado a sociedades patriarcales subsume a la mujer al cuidado del futuro de una sociedad; es decir, el cuidado de las niñas y los niños, dejando a la mujer fuera de las actividades del aprovisionamiento de la alimentación. Lo más importante de la lectura de este libro es la demostración de la sumisión de la mujer al hombre a partir de una división del trabajo dentro del núcleo familiar por la necesidad de priorizar la reproducción de la fuerza de trabajo bajo la responsabilidad del cuidado de las mujeres.

La necesidad de mano de obra de las mujeres en el desarrollo del capitalismo en su fase inicial demanda y sigue aclamando una mayor participación de las mujeres en el trabajo. Es importante mencionar cómo Flora Tristán en sus libros *Peregrinaciones de una paria*, *Paseos por Londres*, y *La unión obrera* describe el trabajo precario de las mujeres, volviéndose la primera feminista del espacio iberoamericano. El empleo precario viene a ser en el inicio del desarrollo capitalista

una necesidad inherente para satisfacer a un mercado internacional cada vez más integrado cuyo interés estaba basado en las ganancias de los grandes corporativos. Si bien Flora escribe sobre las condiciones del trabajo de los hombres y las mujeres obreras en la primera mitad del siglo XIX, las condiciones del trabajo femenino siguen manifestando brechas en relación con el género masculino. Hay un rostro femenino de precariedad a lo largo del desenvolvimiento económico, político, social y cultural desde la revolución industrial hasta la revolución digital, tema de frontera en la actualidad.

La tercera década del siglo XXI se caracterizará porque las condiciones de las mujeres, a pesar de que el género y el feminismo han permeado una conciencia en las políticas públicas y en los organismos financieros internacionales, no cambiarán por falta de oportunidades en el empleo, en la educación y la salud, por patrones culturales patriarcales y además porque la brecha tecnológica por género se ha ampliado dentro de los países y entre las naciones.

Más allá de las oportunidades de empleo, tanto en la economía formal como en la informal, es muy importante mencionar el principio de la relación de causalidad entre trabajo remunerado y no remunerado que permite a las mujeres tener acceso a un ingreso a pesar de su responsabilidad en el cuidado familiar. La causa principal de acceder a un empleo remunerado está relacionada con la obligatoriedad del cuidado dentro del núcleo familiar. Por tanto, a falta de políticas públicas que edifiquen guarderías para los recién nacidos, un horario escolar al menos de ocho horas para niñas y niños, así como el cuidado de los adultos de la familia, difícilmente las mujeres pueden insertarse en mejores condiciones en el mercado laboral. Por ello, en una economía de mercado, la división del trabajo por género, tanto en el mercado laboral como en la distribución del trabajo en los hogares, ha venido a ser una de las grandes preocupaciones de la economía feminista. Gran parte del trabajo requerido en el núcleo familiar es desarrollado por las mujeres de la familia y es no remunerado.

Con respecto a este tema, Diane Elson incorpora la “triple r” (reconocer, reducir y redistribuir) con la que demuestra la importancia de la distribución remunerada y no remunerada entre hombres y mujeres en el núcleo familiar [Elson, 2017]. A ello debe agregarse que la estratificación en el mercado laboral está relacionada con la educación y el aprovisionamiento del cuidado en un espacio económico; la perspectiva de las políticas macroeconómicas con enfoque de género y la relación entre financiarización y globalización explican el empleo femenino. La hipótesis principal de Elson de la “triple r” demuestra la importancia de la distribución remunerada y no remunerada entre mujeres y hombres. La importancia de la reducción del trabajo

no remunerado y la redistribución dentro del núcleo familiar es importante para establecer que las mujeres no solo tienen una jornada laboral en la economía formal o informal, sino que muchas de ellas tienen una doble o triple jornada pues siempre es importante sumar la jornada no remunerada.

Los aumentos en la educación y en la participación en la fuerza laboral apenas han sido acompañados por un cambio en las normas de género sobre el trabajo remunerado y no remunerado. Según la encuesta de Latinobarómetro de 2018, más de la mitad de las mujeres y los hombres en Nicaragua piensan que ellas solo deberían emprender un trabajo remunerado si los ingresos del hogar no son suficientes [Cepal *et al.*, 2013]. Independientemente de que “las mujeres se dediquen a un trabajo remunerado, aún tienen la responsabilidad principal de las actividades reproductivas. Además, sufren acoso sexual y violencia en el trabajo, mientras se desplazan hacia el trabajo, y a menudo también en el hogar” [Herrera, Dijkstra y Ruerd, 2019: 148; Prieto-Carrón, 2013].

ESTRUCTURA DEL EMPLEO FEMENINO EN EL CURSO POSTERIOR A LA GRAN CRISIS

La Gran Crisis y el periodo de poscrisis marcaron cambios mundiales en el empleo femenino; es necesario realizar un alto para examinar algunos aspectos del empleo femenino que son clave para un análisis desde la perspectiva de género, así como el efecto en la participación laboral por edad, sectores de la economía, desempleo, avance o retroceso en políticas públicas que busquen *a)* la remuneración igualitaria entre hombres y mujeres por el mismo trabajo, *b)* la no discriminación basada en género en la contratación, y *c)* la licencia de maternidad remunerada. Asimismo, resulta imprescindible conocer la proporción del tiempo dedicado al trabajo doméstico y de cuidado no remunerado y las brechas de salarios. En ese sentido, la situación económica mundial y el impacto en el empleo femenino pone de relieve la necesidad de empoderamiento económico de las mujeres.

PARTICIPACIÓN LABORAL FEMENINA

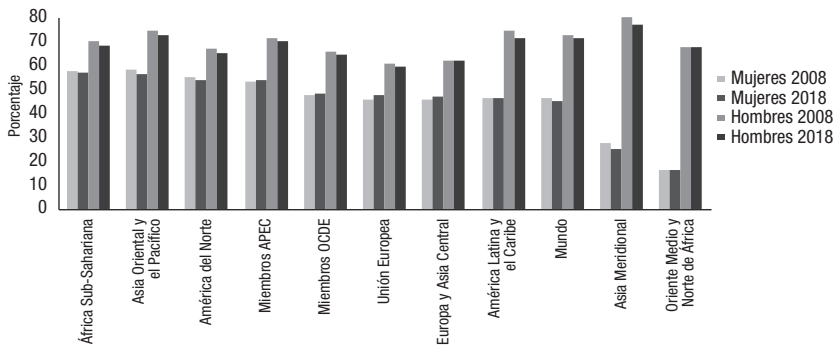
La gráfica 1 muestra la tasa de empleo-población para ilustrar la participación laboral por sexo y regiones del mundo: Asia Oriental y el Pacífico, Europa y Asia Central, América Latina y el Caribe, América del Norte, Asia Meridional y África subsahariana. Adicionalmente, se seleccionaron los agregados de países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés,

Asia-Pacific Economic Cooperation), la Unión Europea y el promedio para el mundo para poder matizar de mejor manera cada una de las regiones al momento de comparar los datos para 2008-2018 en la participación laboral. La tasa indica la proporción de mujeres y hombres respecto al total de la población (de cada género) que se encuentran empleadas, considerando una edad mínima de 15 años.

En términos generales, se observa un mayor porcentaje de participación masculina frente a la femenina en la población empleada para todas las regiones y agregados de países, existiendo además una segunda distinción importante que depende del nivel de ingreso. Los países que componen regiones con mayor nivel de ingreso incorporan un mayor porcentaje de mujeres a la fuerza laboral con respecto a la población.

Ejemplo de lo anterior es Asia Meridional,² la cual presentó la mayor diferencia en la relación entre hombres y mujeres. En 2018, las mujeres tuvieron una presencia de 25.3% frente a 77.4% de los hombres, lo que representó una brecha de 52.1%. En contraste, la región de América del Norte presentó una participación femenina de 54.3% para el mismo año, mientras que para los hombres fue de 65.4%, que registra una menor brecha con 11.1 por ciento.

Gráfica 1. Tasa de empleo-población por género y región, 2008 y 2018



Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Internacional del Trabajo, 2020.

Nota: la tasa considera la proporción de personas empleadas (mayores de 15 años) con respecto a la población para cada género de acuerdo con la metodología de la OIT

<<http://bit.ly/2YKNpq0>>

² La lista de países que componen cada una de las regiones de acuerdo con la clasificación del Banco Mundial puede consultarse en: <<http://bit.ly/2Nr4zhz>>.

Pese al alto porcentaje de hombres empleados frente a las mujeres, se observa que las brechas de empleo han ido disminuyendo de manera considerable.

En el cuadro 1 se aprecian las brechas en las tasas femeninas frente a las masculinas, así como la evolución que han presentado en el periodo 2008-2018. Se observa que prácticamente en todas las regiones del mundo se ha dado una evolución en la relación de empleo-población de las mujeres, siendo la región de Asia Oriental y el Pacífico la única excepción con -0.1 %. Por su parte, la región de América Latina y el Caribe tuvo mayor evolución al presentar una disminución de la brecha de 3.1 por ciento.

Cuadro 1. Evolución de la brecha empleo-población entre mujeres y hombres, 2008-2018

Región o agregado de países	2008	2018	Evolución
	%		
América Latina y el Caribe	28.0	24.9	3.1
Unión Europea	15.1	12.2	2.9
Miembros OCDE	18.6	16.2	2.4
Miembros APEC	18.7	16.5	2.2
África subsahariana	12.8	11.3	1.5
Europa y Asia Central	16.3	15.1	1.2
América del Norte	11.8	11.1	0.7
Asia Meridional	52.5	52.1	0.4
Mundo	26.3	26.1	0.2
Oriente Medio y Norte de África	51.2	51.1	0.1
Asia Oriental y el Pacífico	16.1	16.2	-0.1

Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Internacional del Trabajo, 2020, <<http://bit.ly/2YKNpq0>>.

Nota: la columna "Evolución" indica en qué porcentaje se ha mejorado la tasa empleo-población de las mujeres en el mercado laboral. Un signo negativo significa que la brecha se ha aumentado al momento de realizar la comparación. Datos disponibles hasta 2018.

Otro aspecto que resulta de gran relevancia es el comportamiento y variación de las tasas para ambos géneros. El cuadro 2 presenta justamente las variaciones existentes, considerando los cambios entre 2008-2018.

Cuadro 2. Variación de las tasas de empleo-población por género y región, 2008-2018
Porcentaje

Región o agregado de países	Mujeres		Hombres		Variación 2008 vs. 2018	
	2008	2018	2008	2018	Mujeres	Hombres
Unión Europea	46.0	47.6	61.1	59.8	1.6	-1.3
Miembros OCDE	47.5	48.8	66.1	65.0	1.2	-1.2
Europa y Asia Central	45.9	46.9	62.2	62.1	1.1	-0.1
Miembros APEC	53.2	54.0	71.9	70.5	0.8	-1.4
América Latina y el Caribe	46.6	46.8	74.6	71.7	0.2	-2.9
Oriente Medio y Norte de África	16.5	16.7	67.7	67.8	0.2	0.1
África subsahariana	57.8	57.4	70.6	68.7	-0.4	-1.9
América del Norte	55.6	54.3	67.5	65.4	-1.3	-2.0
Mundo	46.7	45.3	73.0	71.4	-1.4	-1.7
Asia Oriental y el Pacífico	58.7	56.9	74.8	73.1	-1.8	-1.7
Asia Meridional	27.7	25.3	80.2	77.4	-2.4	-2.9

Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Internacional del Trabajo, 2020, <<http://bit.ly/2YKNpq0>>.

Nota: la variación se calculó restando la tasa de empleo-población de 2018 a la de 2008; de esta manera un signo negativo indica que hay una menor cantidad de población empleada. Datos disponibles hasta 2018.

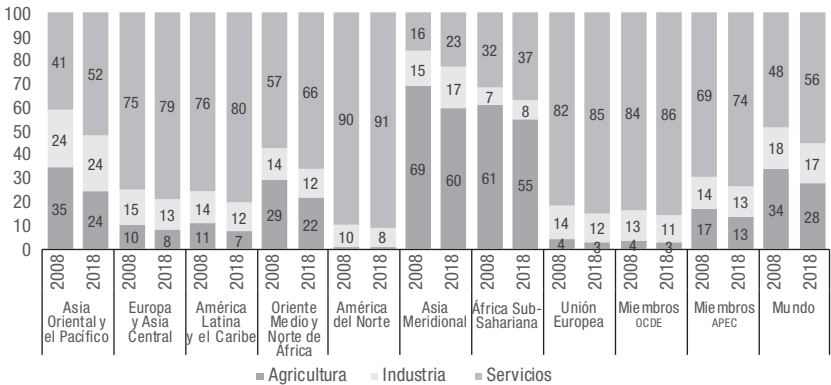
Tomando solo las siete regiones del mundo se observa que únicamente hubo un incremento en la tasa de empleo-población para ambos géneros en la región de Oriente Medio y norte de África, aunque dicho crecimiento fue marginal con 0.2% para las mujeres y 0.1% para los hombres. Se observa un incremento en la tasa de empleo de las mujeres correspondiente a las regiones de Europa y Asia Central con 1.1% y América Latina y el Caribe con 0.2%. Fuera de estos escasos incrementos, la mayor parte de las regiones experimentaron disminución en la variación de sus tasas de empleo-población, donde la mayor se dio en la región de Asia Meridional con -2.4%, seguida por Asia Oriental y el Pacífico, América del Norte, y finalmente África subsahariana con -1.8, -1.3, y -0.4%, respectivamente.

PARTICIPACIÓN LABORAL FEMENINA POR SECTORES (INDUSTRIA, AGRICULTURA Y SERVICIOS)

Las cifras mundiales muestran que entre 2008-2018 el sector servicios ha ganado terreno, pues se ha incrementado la participación de las mujeres de 48% a 56%, frente a la agricultura que tuvo una disminución de 6%, y en menor medida el sector industrial con una caída de 1 por ciento.

Es importante señalar que la distribución del empleo nuevamente vuelve a depender del nivel de ingreso que tienen las regiones. En América del Norte el trabajo femenino se concentra en el sector servicios con más de 90%, seguido por la industria, y finalmente con menos de 1% la agricultura. En contraste, Asia Meridional ocupa la fuerza laboral femenina en mayor medida en la agricultura con 60%, servicios 23% e industria 17% para 2018. Sobresale el caso de Asia Oriental y el Pacífico, donde la disminución de 11% en la participación de las mujeres en la agricultura se vio reflejada en un incremento de la misma magnitud en el sector servicios, lo que dejó prácticamente sin cambio a la industria. En términos generales, el incremento del sector servicios a costa de la agricultura y la industria se repite para las demás regiones.

Gráfica 2. Distribución del empleo femenino por sector y región, 2008-2018. Porcentaje



Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Internacional del Trabajo, 2020.

<<http://bit.ly/2YKNpq0>>.

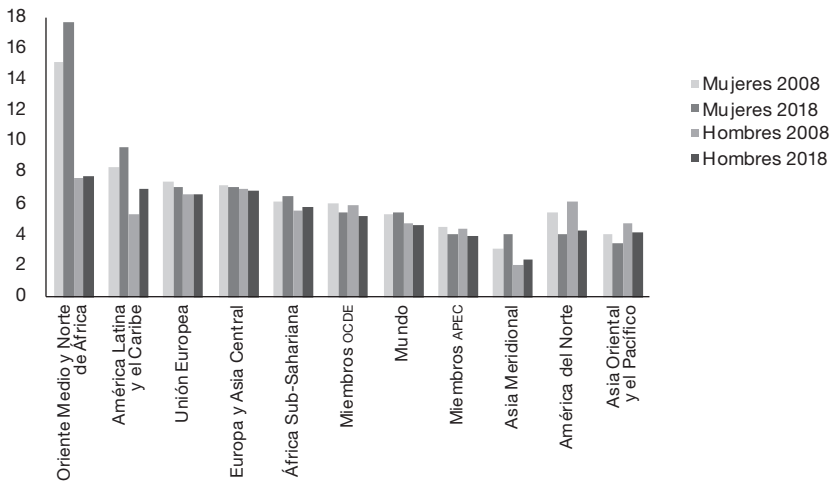
De esta manera, es posible afirmar que en algunas regiones del mundo los esfuerzos por incrementar la participación de las mujeres en la fuerza laboral han sido marginales. Al mismo tiempo, se ha experimentado una importante disminución de la participación de los hombres según lo demuestran las gráficas 1 y 2. Esto puede deberse a los procesos de automatización del trabajo y su precarización en el contexto poscrisis, donde la concentración de las inversiones en el sistema financiero (sector servicios) se ha dado a costa de la disminución de la actividad productiva real (agricultura e industria), que repercute al mismo tiempo en la reconfiguración de la participación de la mujer.

DESEMPLEO FEMENINO

Por otro lado, el tema del desempleo en la población es un tema de suma importancia para entender la distribución laboral mundial. Para 2008-2018 el desempleo presentó un incremento de 1 % para las mujeres, mientras que para los varones hubo un descenso de 0.6 % mundial (véase gráfica 3).

En el ámbito regional, América del Norte ha logrado disminuir mayormente su tasa de desempleo en 1.4 % para las mujeres y 1.8 % para los varones entre 2008-2018. Contrario a la región de Medio Oriente y Norte de África, que tuvo un incremento de 2.6 % para las mujeres, mientras que para los varones solo un incremento de 0.2 % en el mismo periodo. Dichas variaciones se encuentran relacionadas con la forma en que la crisis de 2008 afectó a cada región, además de otros factores culturales sobre el papel que desempeña la mujer en la sociedad y en el mercado laboral. Esto se observa en la gráfica 8, que muestra el uso del tiempo dedicado al trabajo doméstico y de cuidado no remunerado por hombres y mujeres en países miembros y no miembros de la OCDE para 2019.

Gráfica 3. Tasa de desempleo por género y región, 2008 y 2018



Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Internacional del Trabajo, 2020, <<http://bit.ly/2YKNpq0>>.

REMUNERACIÓN IGUALITARIA ENTRE HOMBRES Y MUJERES POR EL MISMO TRABAJO

La aprobación e implementación de leyes de remuneración igualitaria entre hombres y mujeres todavía es un tema de debate en las

naciones; al observar la gráfica 4 es posible concluir que las regiones más comprometidas en la promoción de dichas leyes han sido Europa, Asia Central y África subsahariana.

Las regiones que han dejado relegados estos temas en la agenda nacional han sido América del Norte y Asia Meridional, donde solo un país de ambas regiones cuenta con una ley de ese tipo. En cambio, los avances en la legislación de leyes han sido lentos en la región de América Latina y el Caribe, Asia Oriental y el Pacífico, Oriente Medio y Norte de África y en los miembros de la APEC; no obstante, de manera paulatina se ha incrementado el número de países en la búsqueda de leyes.

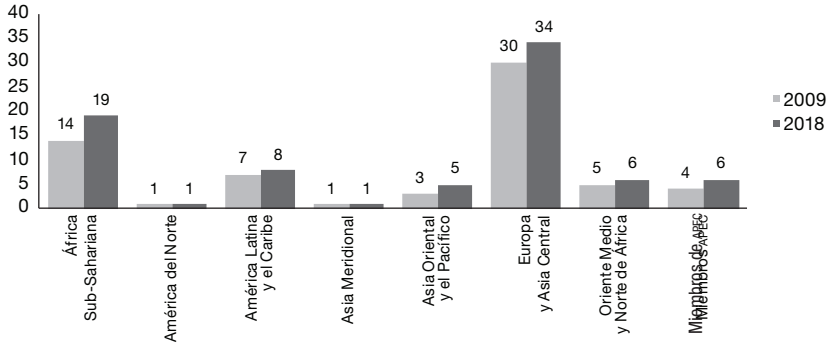
La igualdad de oportunidades es otro paso importante para brindar oportunidades plenas a las mujeres. El Índice de Oportunidades Económicas de Economist Intelligence Unit, encontró que muchos países cuentan con buenas políticas de oportunidades económicas para las mujeres, pero con una aplicación débil. De acuerdo con Economist Intelligence Unit

la oportunidad económica de las mujeres se define como un conjunto de leyes, regulaciones, prácticas, costumbres y actitudes que permiten a las mujeres participar en la fuerza laboral bajo condiciones aproximadamente igual a las de los hombres, ya sea como empleados asalariados o como dueños de un negocio. La meta de este es estimular el debate y la investigación sobre los factores que afectan la capacidad de las mujeres para acceder a trabajos y oportunidades de negocio [Economist Intelligence Unit, 2010: 4].

Según la OIT, la independencia económica o al menos la codeterminación en la distribución de recursos dentro de la familia es más alta cuando las mujeres ganan sueldos o salarios o son empleadores, bajas cuando son trabajadoras por cuenta propia y más bajas cuando están aportando trabajadores familiares [ILO, 2009: 11].

Para este indicador, la región de América tiene un desempeño similar al promedio de Europa, tanto en términos de política como de práctica, mientras que en Asia Meridional y Oriental existe un avance lento [Economist Intelligence Unit, 2010].

Gráfica 4. Número de países por región con leyes de remuneración igualitaria entre mujeres y hombres, 2009-2018



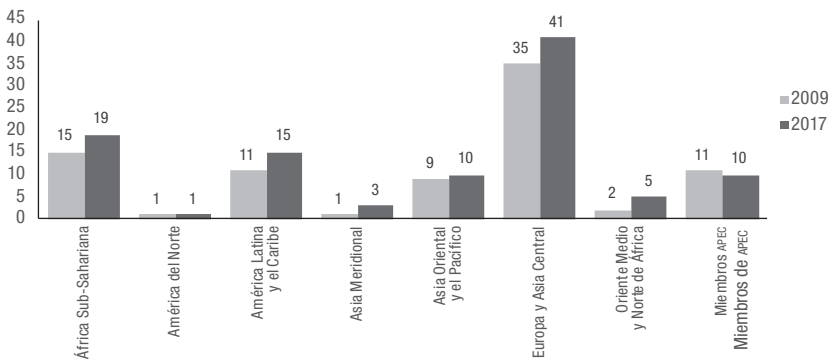
Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial, 2020, <<http://bit.ly/2Hy2yBV>>.

NO DISCRIMINACIÓN BASADA EN GÉNERO

Las regiones de Europa y Asia Central han sido pioneras en coordinar y mantener leyes de no discriminación basada en género entre el periodo de 2009-2017. Por el contrario, entre las regiones con menores legislaciones se encuentran América del Norte en la que solo Canadá cumple con la legislación, y en la región de Asia Meridional solo India, Bután y Maldivas cuentan con leyes de este tipo.

Como se observa en la gráfica 5, en la mayoría de las regiones hay mucho trabajo por hacer para que se implementen legislaciones que impidan la discriminación de género en la contratación laboral que impida que las mujeres se incorporen al mundo del trabajo.

Gráfica 5. Número de países por región con leyes de no discriminación de género en la contratación, 2009-2017

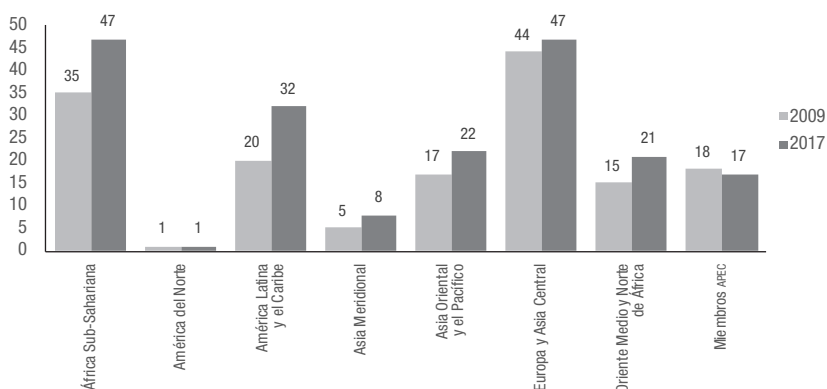


Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial, 2020, <<http://bit.ly/2Hy2yBV>>.

LICENCIA DE MATERNIDAD REMUNERADA

Es indispensable hacer el reconocimiento que las mujeres lidian con una triple jornada de trabajo, por lo que es importante identificar los esfuerzos en pro de la conciliación y la reproducción social mediante licencias de maternidad remuneradas, leyes que busquen proteger a la mujer en el trabajo en el periodo del embarazo para seguir recibiendo su salario y seguridad social. Se muestra en la gráfica 6 que dichas leyes están presentes en gran parte del mundo, con mayor presencia en África subsahariana, Europa y Asia Central y América Latina y el Caribe. Mientras que en América del Norte solo existen dichas leyes en Estados Unidos.

Gráfica 6. Número de países por región con leyes para licencia de maternidad, 2009-2017



Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial, 2020, <<http://bit.ly/2Hy2yBV>>.

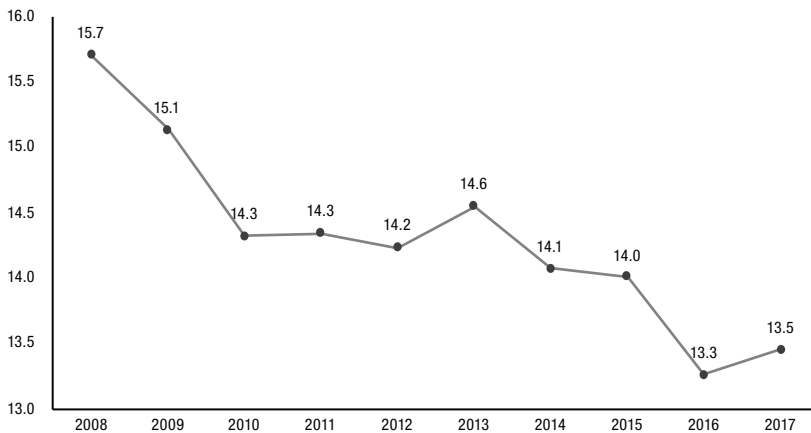
BRECHAS DE SALARIOS

La brecha salarial es la diferencia porcentual del comparativo del salario por género entre hombres y mujeres. Los países miembros de la OCDE tuvieron una disminución de 2.2% entre 2008-2017 como se observa en la gráfica 7. En 2008, la brecha representó 15.7%, una de las más altas junto con la brecha de salarios entre 2009 y 2013. A pesar de que existe una disminución, queda claro que para lograr un mayor avance se necesitan más leyes que regulen la igualdad en la remuneración entre ambos géneros.

Las mujeres siguen recibiendo ingresos menores que los hombres. Existen sectores dominados por el género masculino y mejor remunerados en tecnología y finanzas. Mientras tanto, las mujeres están sobrerrepresentadas

en profesiones “feminizadas” como enseñanza y enfermería. Esto se explica en parte por el hecho de que las mujeres a menudo optan por encontrar trabajos que les permitan equilibrar los compromisos laborales y familiares. “[Las mujeres] están atrapadas con demasiada frecuencia en empleos inseguros y situaciones con baja productividad y bajos ingresos [...] enfrentan brechas de ingresos persistentes que están justificados por las diferencias en habilidades, experiencia o tenencia”, según la oit [ILO, 2009: 32]. La igualdad salarial, codificada por la ley, es un paso principal para proporcionar un campo de juego nivelado para las mujeres. Sin embargo, la investigación indica que todavía existen diferencias salariales entre hombres y mujeres en todos los países. De acuerdo con la Confederación Sindical Internacional (csi), la brecha salarial de género promedio fue del 22.4% en 2008, según una encuesta de 20 países [Economist Intelligence Unit, 2010: 13].

Gráfica 7. Brecha salarial de género para países miembros de la ocde, 2008-2017



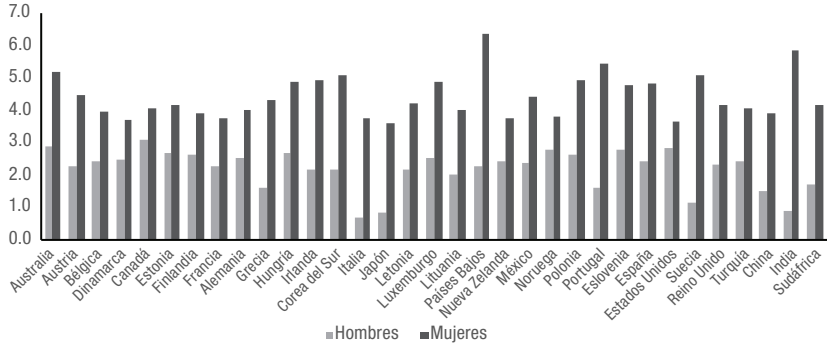
Fuente: elaboración propia con datos de la ocde, 2020, <<http://bit.ly/2jWmQNO>>.

TRABAJO DOMÉSTICO Y DE CUIDADO NO REMUNERADO

En países en desarrollo como México, India, y Sudáfrica, pero también en los países desarrollados como Japón, se dedican más de cinco horas al día en este tipo de trabajo en comparación con los hombres, quienes dedican no más de 2.3 horas al día para realizar la misma labor (véase gráfica 8). Esto refleja la necesidad de crear políticas públicas para disminuir la participación de las mujeres en el trabajo del cuidado familiar no remunerado y poder incorporarse al mercado formal de trabajo. Algunas de estas políticas están referidas al incremento del gasto social

en la ampliación de la seguridad social, estancias infantiles y de adultos mayores, así como una redistribución de las tareas en el hogar.

Gráfica 8. Trabajo doméstico y de cuidado no remunerado por género, 2020



Fuente: elaboración propia con datos de la oecd, 2021, <<http://bit.ly/2jTpZ00>>.

BRECHAS DE EMPODERAMIENTO ECONÓMICO POR MEDIO DEL GLOBAL GENDER GAP³

El Reporte de Brechas Globales de Género (GGG, por sus siglas en inglés, Global Gender Gap) del Foro Económico Mundial, mide la brecha de empoderamiento económico en su dimensión de Participación Económica y Oportunidad [World Economic Forum, 2020]. Este contiene tres conceptos: la brecha de participación, la brecha de remuneración y la brecha de avance. La brecha de participación se captura utilizando la diferencia entre mujeres y hombres en las tasas de participación en la fuerza laboral. La brecha salarial se captura con ayuda de un indicador de datos sólidos (proporción de ingresos ganados de hombres a mujeres estimados) y un indicador cualitativo reunido mediante la encuesta anual de opinión ejecutiva del Foro Económico Mundial (igualdad salarial para trabajos similares). Finalmente, la brecha entre mujeres y hombres se captura gracias a dos estadísticas de datos duros (la proporción de mujeres a hombres entre legisladores, altos funcionarios y gerentes, y la proporción de mujeres a hombres entre trabajadores técnicos y profesionales). El puntaje más alto posible es 1 (paridad de género) y el puntaje más bajo posible es 0 (no paridad), lo que vincula los puntajes entre los puntos de referencia de desigualdad e igualdad.

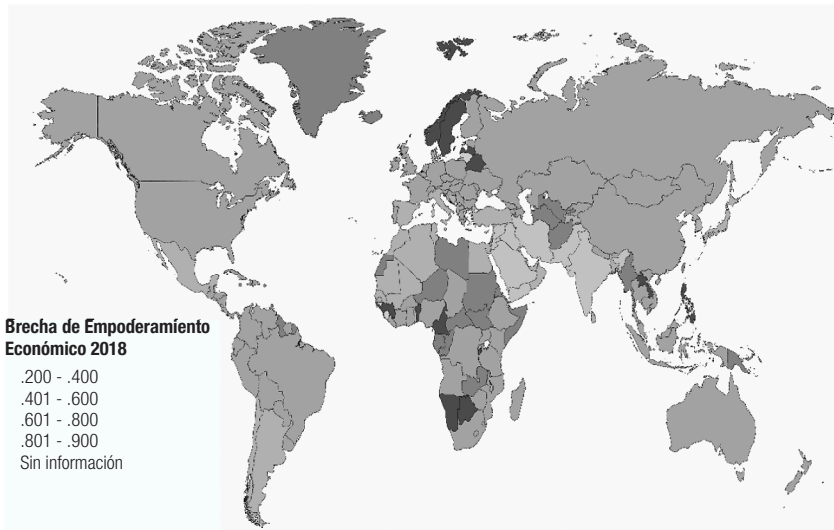
³ El Informe del Foro Económico Mundial.

La brecha de empoderamiento económico es la segunda brecha más grande por cerrar, representa 41.9%, solo por detrás del empoderamiento político. Haciendo una proyección al futuro, dicha brecha tardará 107 años en cerrarse, las brechas relacionadas con el control de los activos financieros y en el tiempo dedicado a tareas no remuneradas continúan preservando las disparidades económicas entre hombres y mujeres.

Aunque la brecha de oportunidades económicas se ha reducido ligeramente, el progreso ha sido lento, especialmente en términos de participación de las mujeres en la fuerza laboral.

Observando la figura 1, en todo el mundo solo 58% de la brecha de empoderamiento económico se ha cerrado, con un progreso mínimo desde el año pasado. Diecinueve países, predominantemente de la región de Medio Oriente y África del Norte, aún no han cerrado más de 50% de su brecha; 94 países aún no han cerrado la brecha de 30% o más, y solo 14 países están por encima del hito de 80%. Estos países están distribuidos equitativamente entre cinco regiones: dos son de Asia Oriental y el Pacífico (Laos y Filipinas); dos son de Europa del Este (Bielorrusia y Letonia); dos son de América Latina y el Caribe (Barbados y Bahamas); seis son de África subsahariana (Benín, Botswana, Burundi, Camerún, Guinea y Namibia); y dos son países nórdicos (Suecia y Noruega). Laos es el que tiene mejor desempeño en este subíndice, ya que ha cerrado 91% de la brecha.

Figura 1. Empoderamiento económico mundial, 2018



Fuente: elaboración propia con datos de Global Gender Gap 2018. Nota: entre más cercano a 1 se ha cerrado más la brecha.

OBJETIVOS DEL DESARROLLO SOSTENIBLE (ods) Y EL LIDERAZGO LABORAL FEMENINO

El lento crecimiento económico mundial y las desigualdades sociales son característicos de nuestra realidad actual, presentan desafíos sin precedentes para la comunidad internacional.

En efecto, estamos frente a un cambio de época, la opción de continuar con los mismos patrones ya no es viable, lo que hace necesario transformar el paradigma de desarrollo actual en uno que nos lleve por la vía del desarrollo sostenible, inclusivo y con visión de largo plazo. Frente a estos desafíos los países de las Naciones Unidas proclamaron la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, de donde se desprenden dos ods relacionados con el liderazgo laboral femenino: el 5) lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas y el 8) promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.

El crecimiento económico contribuye al desarrollo sostenible cuando beneficia a todas las personas. Para que el crecimiento sea inclusivo, las mujeres y los hombres deben poder acceder al empleo decente en condiciones de igualdad. Dado que las mujeres siguen teniendo menos probabilidades de formar parte de la población activa y más probabilidades de ocupar los peores puestos de trabajo —peligrosos, inseguros y mal pagados—, estamos aún muy lejos del crecimiento inclusivo. Los hombres ganan 12.5 % más que las mujeres en 40 de los 45 países de los que se tienen datos. La brecha salarial de género en todo el mundo se sitúa en 23 %, y si no se toman medidas, se necesitarán otros 68 años para lograr la igualdad salarial.

A pesar de su creciente presencia en la vida pública, las mujeres siguen haciéndose cargo 2.6 veces más del cuidado de las personas en el entorno familiar. La igualdad en las mujeres y las niñas se logra gracias al acceso a la educación, atención médica, trabajo decente y una mayor representación en los procesos de adopción de decisiones políticas y económicas.

Estableciendo nuevos marcos legales sobre la igualdad de las mujeres en el lugar de trabajo y la erradicación de las prácticas nocivas sobre las mujeres, es crucial acabar con la discriminación basada en el género que prevalece en muchos países del mundo. Asimismo, es importante reconocer y valorar los cuidados y el trabajo doméstico no remunerado mediante la prestación de servicios públicos, infraestructuras y la formulación de políticas de protección social, y promover la responsabilidad compartida en el hogar y la familia según proceda en cada país.

Asegurar la participación plena y efectiva de las mujeres y la igualdad de oportunidades de liderazgo en todos los niveles decisorios en la vida política, económica y pública, sin dejar de lado el fortalecimiento de políticas acertadas y leyes aplicables para promover la igualdad de género y el empoderamiento de todas las mujeres y las niñas en todos los niveles.

ESTRATEGIAS DE EMPODERAMIENTO ECONÓMICO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL EMPLEO FEMENINO

Empoderar a las mujeres en la economía y reducir las brechas de género en lo laboral es primordial en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Eliminar la inequidad de género para el año 2030 es el reto por alcanzar. Es un imperativo conocer las barreras estructurales que impiden el empoderamiento económico y la inclusión de las mujeres en las actividades económicas. En ese sentido, Naciones Unidas instauró en 2016 el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres, como parte de los esfuerzos para asegurar que la agenda 2030 sea inclusiva. Tras meses de investigación, el panel presentó los nuevos compromisos y actividades para romper las limitaciones de las mujeres en el ámbito laboral.

La evidencia apunta a cuatro restricciones sistémicas generales que impiden el empoderamiento económico de las mujeres: las convenciones sociales adversas, las leyes discriminatorias y la falta de protección jurídica, la falta de reconocimiento, reducción y redistribución del trabajo de cuidado y doméstico no remunerados, y la falta de acceso a los activos financieros, digitales y de propiedad. Estas restricciones socavan las oportunidades económicas de las mujeres en todos los aspectos del trabajo (véase figura 2). Para lograr el progreso se necesita romper con todas estas limitaciones.

El informe destaca cuatro grupos de actores para liderar y conducir el cambio. El sector público puede liderar tanto al implementar políticas que promuevan el crecimiento inclusivo y el empoderamiento económico de las mujeres, como al mejorar las prácticas del sector público en materia de empleo y contratación. El sector comercial puede liderar al cambiar la cultura y las prácticas empresariales basándose en la experiencia de las compañías que promueven la igualdad de género. La Organización de Naciones Unidas y las organizaciones multilaterales pueden jugar un papel fundamental en apoyar las reformas y las inversiones. La voz colectiva es crítica —especialmente los grupos de mujeres, las organizaciones de trabajadores y empleadores y otras organizaciones de la sociedad civil— para defender, representar y pedir cuentas a los tomadores de decisiones [Naciones Unidas, 2017].

Figura 2. Principales limitaciones sistémicas que contribuyen a las brechas persistentes en las oportunidades económicas de las mujeres

Limitaciones sistémicas	Las brechas persistentes en las oportunidades económicas de las mujeres
• Normas sociales adversas • Las leyes discriminatorias y brechas en la protección jurídica • Falla por reconocer, reducir y redistribuir el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado • Brecha de género en el acceso a los activos digitales, financieros y de propiedad	• La participación de la fuerza laboral • Trabajo no remunerado • Tipos de trabajo no remunerado • Trabajo informal • Salario y perspectiva • Propiedad empresarial formal

Fuente: elaboración propia con datos de Naciones Unidas [2017], *Leave no one behind. A call to action for gender equality and women's economic empowerment*, informe del Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres de la Organización de las Naciones Unidas, <<https://bit.ly/2EUXfNd>>.

El Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres de la Organización de las Naciones Unidas ha logrado determinar siete ejes conductores tomando en cuenta a las mujeres en la economía formal, en la economía informal, tanto en el ámbito rural, así como dirigiendo empresas. Dichos ejes comprenden los siguientes enunciados: 1) combatir las normas adversas y promover los modelos positivos; 2) asegurar la protección jurídica y reformar las leyes y regulaciones discriminatorias; 3) reconocer, reducir y redistribuir el trabajo y cuidado no remunerados; 4) generar activos digitales-financieros de propiedad; 5) cambiar la cultura y las prácticas empresariales; 6) mejorar las prácticas del sector público en el empleo y las compras públicas, y 7) fortalecer la visibilidad, la voz colectiva y la representación.

Los siete ejes están relacionados con la inserción laboral de las mujeres en el mercado laboral. Mujeres en la economía formal, mujeres en la economía informal, mujeres en el sector rural y aquellas que son empresarias. La mayor parte de las mujeres necesitan incluir sus voces, cambiar las normas y buscar ser reconocidas como agentes económicos para lograr una mayor visibilidad dada su importancia en el crecimiento y desarrollo de la sociedad. La acción y el liderazgo para todas las mujeres es prioritario para una sociedad que necesita desenvolverse en un ambiente de austeridad, proteccionismo y homofobia. No importa el nivel de ingreso, clase social, etnia y si son legales o ilegales independientemente del país donde estén ubicadas.

Por lo tanto, las organizaciones son determinantes en la eliminación de la inequidad por género. Ser conscientes por intermedio del sector público, sector privado, la sociedad civil y las empresas se hace necesario para lograr la inclusión de las mujeres en la toma del liderazgo y facilitarles, de esta manera, mejores oportunidades [Girón, 2017].

REFLEXIÓN

La única manera de llevar un desenvolvimiento económico con justicia social y equidad es el empleo. El empleo es el detonador del crecimiento económico y a lo largo de este capítulo se demostró cómo el trabajo remunerado y no remunerado juegan un papel prioritario en la reproducción social de una sociedad. Las brechas del trabajo no remunerado entre hombres y mujeres no necesariamente muestran el desarrollo de una economía. Si hiciéramos una comparación entre México y Japón indudablemente que los indicadores macroeconómicos entre ambos países son asimétricos.

Incluso en el trabajo no remunerado de las mujeres en ambas sociedades en relación con la economía del cuidado. En cambio, ambos países en materia de empoderamiento económico México se encuentra en el lugar 25 y Japón en el 144 en 2020 [World Economic Forum, 2020].

A partir de los diversos indicadores del empleo y las brechas globales entre mujeres y hombres se mide el grado de desarrollo de una sociedad.

REFERENCIAS

- Cepal, FAO, ONU-Mujeres, PNUD, OIT [2013], *Informe regional. Trabajo decente e igualdad de género. Políticas para mejorar el acceso y la calidad del empleo de las mujeres en América Latina y el Caribe*, Santiago, Cepal, FAO, ONU-Mujeres, PNUD, OIT, <<https://bit.ly/3t4iD8i>>.
- Economist Intelligence Unit [2010], "Women's economic opportunity. A new pilot index and global ranking", *The Economist*, <<https://bit.ly/3tagV5t>>.
- Elson, D. [2017], "Recognize, reduce, and redistribute unpaid care work: how to close the gender gap", *New Labor Forum*, 26(2): 52-61, <<https://doi.org/10.1177/1095796017700135>>.
- Engels, F. [2017, 1884], *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*, Moscú, Progreso.
- Girón, A. [2017], "Empoderamiento económico de las mujeres. Nadie se queda atrás. Acciones procurando cambio", *Problemas del*

- Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 48 (189): 3-7, <<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2017.189.58993>>.
- Grosser, K., McCarthy, L. M. y Kilgour, M.A. (eds.) [2017], *Gender equality and responsible business. Expanding CSR horizons*, Londres, Routledge.
- Herrera, C., Dijkstra, G. y Ruerd, R. [2019], "Gender segregation and income differences in Nicaragua", *Feminist Economics*, 25 (3): 144-170, <<https://doi.org/10.1080/13545701.2019.1567931>>.
- ILO [2009], *Global employment trends for women*, Ginebra, International Labour Office, <<https://bit.ly/3g00GUT>>.
- Naciones Unidas [2019], *Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe*, Santiago, Cepal, <<https://bit.ly/2RhZlyc>>.
- [2017], *Leave no one behind. A call to action for gender equality and women's economic empowerment*, informe del Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres de la Organización de las Naciones Unidas, <<https://bit.ly/2EUXfNd>>.
- [2016], Sustainable Development Goals, <<http://bit.ly/2p55IXF>>.
- Prieto-Carrón, M. [2013], "Bringing resistance to the conceptual center threats to social reproduction and feminist activism in Nicaraguan commodity chains", en Dunaway, V. (ed.), *Gendered commodity chains. Seeing women's work and households in global production*, California, Stanford University Press: 225-239.
- Rivera, M. [1996], "Hacia nuevas articulaciones en la relación Estado sociedad en materia de políticas sociales", ponencia presentada en la reunión técnica de Unicef sobre el monitoreo de las metas a favor de la Infancia del Compromiso de Nariño en Antigua, Guatemala, 16-18 de agosto.
- The Economist* [2018, 07 de julio], "Why India needs women to work?", <<https://econ.st/3mz7yK4>>.
- Tristán, F. [2003, 1838], *Peregrinaciones de una paria*, trad. E. Romero, Fondo Editorial de la Universidad Mayor de San Marcos.
- [1843], *Union ouvrière* (Edition Populaire), Prévot y Rouanet, Libraire, <<https://bit.ly/3vMD5v4>>.
- [2001, 1840], *Paseos en Londres*, Alicante, Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, <<https://bit.ly/3q6X7P6>>.
- World Bank [2020], World Bank Country and Lending Groups. Country Classification, <<https://bit.ly/3hfWh09>>.

— [2018], Gender Data Portal, <<http://bit.ly/2nB3Vci>>.

World Economic Forum [2020], The Global Gender Gap Report 2020, <<https://bit.ly/39iEtfy>>.

9. POLÍTICAS DE AUSTERIDAD CON ROSTRO DE MUJER¹

El presente escrito tiene como objeto articular lo que vienen a ser las políticas de austeridad como eje transversal resultado de las políticas públicas desde una visión feminista, en el marco de una crisis económica profunda y el proceso de un régimen de acumulación financiero instalado desde hace cinco décadas. El eje central es demostrar la relación estrecha entre políticas públicas cuyo impacto recae en la vida cotidiana de la sociedad y las decisiones de los agentes económicos en el espacio macroeconómico. La relación de causalidad entre la macroeconomía y la microeconomía a partir de las políticas públicas de austeridad impactan en la injusticia social sin equidad, y un hecho real de demostración son los microcréditos para las mujeres.

En los Retos del Milenio de Naciones Unidas² se da vida al microcrédito y al empoderamiento de las mujeres dejando de lado la

¹ Ponencia presentada en el Seminario Nacional “Por una justicia con equidad”, de la Federación Mexicana de Universitarias, efectuado en la Universidad de Colima, Colima, los días 27 y 28 de noviembre de 2014, <<https://bit.ly/3fsH4Vw>>.

² Los Retos del Milenio tienen los siguientes objetivos: 1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre; 2. Lograr la enseñanza primaria universal; 3. Promover la igualdad entre géneros y la autonomía de la mujer; 4. Reducir la mortalidad infantil; 5. Mejorar la salud materna; 6. Combatir el VIH/sida, el paludismo y otras enfermedades; 7. Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente; y, 8. Fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

rentabilidad que se obtiene de dichos microcréditos a favor de los mercados financieros.

La hipótesis de este trabajo es la demostración de la causalidad existente entre la esfera de la macroeconomía y la microeconomía a partir de la relación estrecha de las políticas públicas que responden a los flujos internacionales de capital y al proceso de financiarización reflejado en las altas tasas de rentabilidad del microcrédito. No todos los microcréditos sirven para el empoderamiento de las mujeres y mucho menos para convertirlas en agentes económicos como empresarias.

INTRODUCCIÓN

En el caso de este estudio, al centrar el análisis en el microcrédito con enfoque de género, puede observarse el rostro femenino que tienen los pequeños préstamos otorgados por las microfinancieras. En la mayoría de los países de América Latina y Asia, los intermediarios financieros internacionales han obtenido grandes ganancias a partir de las microfinancieras filiales a su casa matriz. Son en su mayoría corporativos bancarios catalogados como *too big to fail, too big to rescue*, quienes canalizan vía el mercado financiero flujos de inversión hacia las microfinancieras.

Profundizar en las diferentes definiciones de globalización, financiarización y su relación con las políticas públicas permite observar los grandes cambios estructurales. Estos cambios estructurales se hicieron notar a partir de las tradicionales políticas de estabilización y austeridad implementadas a partir del Fondo Monetario Internacional (FMI) y las llamadas reformas económicas del Consenso de Washington en los ochenta que han perdurado hasta el presente. Políticas de austeridad que renacieron con gran fuerza ante el curso de la Gran Crisis de 2007 y la presente Gran Recesión mundial. La relación entre las reformas económicas, los mercados financieros y las políticas públicas representa un necesario punto teórico metodológico en lo que se denomina la mesoeconomía. Las políticas públicas satisfacen las necesidades de rentabilidad de los mercados financieros por medio de los flujos de dinero de las microfinancieras a los inversionistas institucionales. Los flujos que canalizan los inversionistas institucionales con ayuda de sus filiales a las microfinancieras ofrecen una alta rentabilidad originada principalmente por las altas tasas de interés que las deudoras pagan a las microfinancieras. Los circuitos que se establecen en estas relaciones de circuitos crediticios representan una relación de causalidad entre actores financieros, prestamistas y prestatarios. Se asienta así el proceso de financiarización que necesariamente requiere de políticas de austeridad para satisfacer los circuitos de plusvalía inmersos en la globalización.

POLÍTICAS PÚBLICAS Y FINANCIARIZACIÓN

Las políticas públicas no se podrían entender sin abordar el proceso de financiarización que respondió a la desregulación y liberalización económica y financiera en economías monetarias de producción. Las políticas públicas significan un reto para las sociedades democráticas. Intentar el análisis de las causas de la actual crisis y el desenvolvimiento de esta, cuyo origen se centra en la destrucción del trabajo y la real subsunción de este a un “régimen de acumulación financiera”, implica realizar el recuento de los cambios sucedidos en el ámbito de la macroeconomía que afectaron en forma directa en la esfera de la microeconomía dejando de lado los intereses democráticos de toda economía monetaria de producción.

Los intereses de la financiarización se sobrepusieron a los intereses del empleo y la creación de riqueza. A partir de este supuesto las políticas públicas se encuentran en el ámbito de la mesoeconomía entre la macroeconomía y la microeconomía. Son las políticas públicas las únicas capaces de revertir y orientar la economía para reconstruir riqueza y bienestar mediante el fortalecimiento de un ambiente de democracia real. Toda democracia está inserta en la aprobación y ejecución de las políticas públicas por la vía de los parlamentos y las negociaciones entre los poderes económicos y políticos intentando el beneficio y bienestar de la población.

En el marco de la austeridad, el Estado deja de proveer; las políticas públicas se van desdibujando, creando desempleo, disminuye el empleo en los hogares, aumenta la destrucción de la riqueza y las ganancias en el plano de la producción se desdibujan.

La existencia de una relación de causalidad entre la austeridad, las políticas públicas y la democracia se hace cada vez más evidente y la población intenta cobijarse. Polanyi hablaría de un “doble movimiento” de la sociedad.

La financiarización implanta un régimen de acumulación de capital basado en las altas finanzas y el daño en el régimen democrático. El futuro de la sociedad va más allá de la financiarización, a ello se suman una crisis ambiental y una crisis alimenticia que implican un cambio necesario en la forma de cómo se ha desenvuelto el sistema capitalista a partir de la gran revolución industrial.

En este proceso, al insertarse las mujeres como agentes económicos para aumentar el ingreso familiar no han sido valoradas como reproductoras de la vida misma y de los saberes culturales de una sociedad. Se podría afirmar que las relaciones patriarcales dentro de la sociedad y la familia ahondan en los procesos de globalización y financiarización. A tal grado que la justicia social con equidad no muestra en el fondo la injusticia que a diario viven las mujeres al verse

desdibujadas del financiamiento al desarrollo en sus comunidades. No solo en la vida rural sino también en la ciudad, las mujeres han visto disminuir la responsabilidad del Estado frente a las políticas públicas que recaen sobre ellas. El acceso al agua, mejores escuelas para sus hijos y vías de comunicación que favorezcan un transporte accesible para sus productos son solo un suspiro de las múltiples carencias y oportunidades a las que las mujeres y la sociedad no tienen acceso.

POLÍTICAS PÚBLICAS, MERCADOS FINANCIEROS Y FEMINISMO

Las posibilidades de un cambio democrático de las políticas públicas desde una perspectiva feminista en un régimen de acumulación financiera subsumida a los intereses del capital rentista, actores principales de los mercados financieros, son un reto que alcanzar. La transformación estructural del entorno económico desde hace más de cuatro décadas intenta cuestionar la participación de las mujeres en la vida pública y en un ambiente democrático donde permean las políticas públicas de austeridad expresadas en los Retos del Milenio. Se suma a ello el discurso de los organismos financieros internacionales como el FMI, el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). No se puede dejar de lado a los inversionistas institucionales, intermediarios financieros, muy dinámicos en la obtención de la rentabilidad de los flujos de capital.

Desde la perspectiva de la economía feminista heterodoxa ha surgido a lo largo de las últimas décadas la necesidad de observar la relación entre la macroeconomía y la microeconomía; la interrelación que existe entre los circuitos productivos y los circuitos de la distribución; el impacto de los programas de austeridad implementados por el FMI y las mujeres; la importancia del ciclo económico y el desenvolvimiento familiar. Más allá de los cambios estructurales y el nuevo reordenamiento económico, surge a partir de la observación cómo las mujeres se incorporan al mercado laboral sin la protección del Estado en el ejercicio de la reproducción de la fuerza de trabajo de la sociedad.

A partir de todos estos cambios la economía feminista con una visión crítica plantea los mecanismos de salvaguardar la función de la mujer como promotora de la sabiduría y el conocimiento de los saberes culturales, políticos y sociales de la sociedad. Por tanto, es por mediación de una reorientación en los objetivos de la política pública que explican la relación entre la macroeconomía y la microeconomía que logra una justicia con equidad. Es decir, con ayuda de la mesoeconomía, espacio que une los dos espacios de la acumulación de capital.

Las políticas públicas responden a los cambios en los circuitos productivos y los circuitos de la circulación. Pero más allá de esta relación intrínseca, el espacio financiero ha tomado fuerza durante

las últimas décadas. Hay una transformación en el capitalismo que trastoca el largo crecimiento que hubo desde la posguerra hasta el inicio de los setenta. Esto es, la transformación de un régimen donde la valorización del capital ya no se realiza por intermedio del D-M-D' (dinero-mercancía-dinero).³ La ganancia empieza a tomar fuerza en la esfera financiera a partir de D-D', sin pasar por la producción y circulación.

Esto influye en la mesoeconomía y las políticas públicas, se subsumen a los intereses del ámbito financiero creando un régimen de acumulación financiera que denota grandes cambios a favor del capital rentista. Los gobiernos van desdibujando su función en la esfera de la producción y subsumen el objeto de sí mismos a los intereses de los mercados financieros.

Por lo cual, las políticas públicas ayudan a trasladar la riqueza de la sociedad en beneficio de los acreedores; dejan de promover la creación de empleo e influyen en los movimientos de desplazamiento de las mujeres hacia otras fuentes de trabajo; transforman el núcleo familiar, y dejan de tener una visión de la economía del cuidado como parte de una estructura de gobierno necesaria para el futuro de un país. Las mujeres no solo se ven afectadas por las políticas públicas de austeridad, sino que vienen a ser parte de ellas como un mecanismo necesario en el equilibrio de la disminución de los ingresos familiares sin la protección del Estado. La falta de una política pública de Estado para el buen vivir de la sociedad ahonda las desigualdades sociales.

Ante ello es importante rescatar la relevancia de políticas públicas frente a los intereses de los mercados financieros. Pero ¿es factible rescatar las políticas públicas fomentando un desarrollo autónomo? Para poder avanzar en ello es importante dilucidar los conceptos de globalización y financiarización. La transformación hacia un régimen financiero que data de los setenta hasta el día de hoy se establece a partir de la internacionalización del capital en sus tres formas. Capital mercancía, capital productivo y capital dinero. La reproducción ampliada de acumulación de capital en el periodo señalado con anterioridad da las bases de la aldea global. Se puede afirmar que el paso

³ "...la forma D - M - D, conversión de dinero en mercancía y reconversión de mercancía en dinero, comprar para vender... parecería, ciertamente, no ser más que una clase de capital, una forma peculiar, el capital comercial. Pero también el capital industrial es dinero que se convierte en mercancía y por la venta de la mercancía se reconvierte en más dinero. Actos que, por ejemplo, se operan entre la compra y la venta, al margen de la esfera de la circulación, en nada modifican esa forma del movimiento. Por último, en el caso del capital que rinde interés, la circulación D - M - D' se presenta abreviada, con su resultado... D - D', dinero que es igual a más dinero, valor que es mayor que sí mismo" [Marx, 1975: 179].

a la globalización se caracteriza por la inserción de las mujeres a las cadenas mundiales de producción. Así, tenemos mujeres trabajando los textiles en Bangladesh para grandes empresas globales como Benetton, Tommy o Gap, que han pasado a ser símbolo del consumo de sociedades de todo el mundo. Por ese lado, las mujeres se insertan en los circuitos del mercado de trabajo en las alianzas estratégicas de las grandes empresas transnacionales.

La globalización representa la internacionalización de la circulación de la producción y donde las fronteras se desvanecen para integrar la vida cotidiana de la sociedad en cadenas globales de valor. No solo se pasa de la aldea tradicional sino el mundo se convierte en una aldea global. Por lo cual se profundizan las relaciones entre los agentes económicos que dominan la esfera macroeconómica y su impacto en el diario acontecer de los ciudadanos en la esfera microeconómica.

Más allá de la globalización, las mujeres se insertan en los circuitos financieros por la vía del microcrédito como una forma desde la concepción neoliberal de abatir la pobreza. O sea, una vez que las políticas públicas se subsumen a los intereses del capital rentista, las políticas públicas dejan de actuar para el financiamiento al desarrollo. Tal como se había conceptualizado el financiamiento al desarrollo por mediación de una banca de desarrollo con objetivos de crear riqueza para la sociedad y en beneficio de esta, el desdibujamiento del financiamiento ejercido por el Estado tiende a desaparecer para dar paso a la privatización del financiamiento al desarrollo.

La privatización no solo determinó a las instituciones de crédito y los intermediarios financieros. La privatización de los intermediarios bancarios públicos y la penetración de los intermediarios bancarios extranjeros por medio de filiales orilló a una administración financiera desigual. Este proceso fue permeando la necesaria inclusión bancaria de las mujeres a partir del microcrédito como bandera para lograr el desarrollo, pero sin la infraestructura de los servicios públicos.

Las mujeres se insertan en sí al proceso de financiarización mediante el microcrédito. ¿Cuál es el problema del microcrédito para las mujeres? Son las altas tasas de interés que pagan las mujeres a microfinancieras que a su vez se fondean en los mercados financieros internacionales o son filiales de grandes bancos “muy grandes para quebrar, muy grandes para rescatar”. Justo en este punto es donde las mujeres se insertan en una relación de causalidad en el marco de la financiarización.

¿Cuál es el aporte desde una perspectiva feminista heterodoxa a la teoría feminista crítica? Indudablemente, los grandes cambios estructurales a partir de la internacionalización del capital inciden en la inserción de las mujeres al mercado laboral y se insertan a los circuitos

financieros como capital humano rentable. Sólo basta con ver las tasas de interés que cobran las microfinancieras y la ganancia extraordinaria cuyo origen está en los pagos que dan las mujeres. Se podría concluir en cuanto a la relación entre políticas públicas y financiarización, por un lado, un discurso oficial que convoca a las mujeres a ser agentes de cambio para insertarse mejor como emprendedoras en los circuitos productivos. A ello se agrega, para abatir la pobreza, que las mujeres deben ser cautivas del crédito. En la marginalidad las mujeres no tienen colateral ligado a la tenencia de la tierra cuyo origen en ocasiones se basa en la cultura patriarcal ancestral. El colateral obliga al conjunto del entorno familiar y social a acceder a las microfinancieras. Importante es mencionar en este entorno las remesas familiares. La mujer no solo recibe remesas como ingreso familiar sino también es proveedora de remesas para la familia que deja al emigrar a buscar empleo a otro país.

POLÍTICAS PÚBLICAS, AUSTRERIDAD Y MICROCRÉDITO: UN DISCURSO CON ENFOQUE DE GÉNERO

En el caso de este estudio, al centrar el análisis en el microcrédito con enfoque de género, puede observarse el rostro femenino que tienen los pequeños préstamos otorgados por las microfinancieras. En la mayoría de los países de América Latina y Asia, los intermediarios financieros internacionales han obtenido grandes ganancias a partir de las microfinancieras filiales, en su mayoría, de corporativos bancarios catalogados como *too big to fail*, *too big to rescue*. Estos corporativos han sido favorecidos por la regulación financiera tanto del Estado como de los organismos financieros internacionales como el FMI, el BM y el Banco Internacional de Pagos (BIS). Abatir la pobreza y mejorar las condiciones del entorno familiar son dos elementos del discurso ideológico que resalta el papel de las mujeres como empresarias por medio del acceso al financiamiento; por ello, el microcrédito es la vía ideal para obtener financiamiento para formar pequeñas empresas, a tal grado que incluso en los Retos del Milenio se unen los conceptos de empoderamiento, empresarias y microcrédito haciendo referencia a las mujeres. Esto es, las mujeres son un instrumento de intercambio, pero, además, como Nancy Fraser diría, “la actual crisis del capitalismo neoliberal está alterando el paisaje de la teoría feminista” [Fraser, 2013: 227]. Por ello, esta autora menciona que se debe volver a la lectura de la justicia y la protección social que han formado parte de la segunda ola feminista y tratar de detener la ideología neoliberal de la mercantilización.

A partir de los cambios de nivel macroeconómico que han afectado desde el proceso de desregulación y de liberalización financiera hasta

el predominio del proceso de financiarización por medio del sistema financiero sombra [Girón, 2012a: 63]. La magnitud del impacto ha sido tal que los inversionistas institucionales, como lo son las instituciones microfinancieras (IMF), obtienen cuantiosas ganancias de los microcréditos [Girón, 2012b: 89] donde persiste el rostro femenino.

Para poder entender nuestro objeto de estudio en este capítulo incluiremos dos conceptos de importancia vital: 1) “money manager capitalism” (MMC) se concibe como la emergencia de agentes financieros como los fondos de pensiones, fondos mutuales, fondos de alto riesgo y otro tipo de portafolios que juegan un papel central en la dinámica de la economía; 2) la “financiarización” es el proceso donde se efectúa la compra y venta de títulos financieros promovidos por los agentes financieros antes señalados para obtener cuantiosas ganancias vendiendo los títulos o papel de deuda utilizado por las microfinancieras.

El proceso de financiarización desarticuló a la banca de desarrollo y llevó a las grandes instituciones de política pública del financiamiento a consolidar un proceso de pulverización. Es decir, la banca pública y la banca de desarrollo, instituciones que sirvieron para crear empleo y fuente de riqueza bajo las instituciones financieras reguladas, se desdibujaron para abrir el paso a los inversionistas institucionales cuyo principal objetivo es la rentabilidad.

En segundo lugar, el discurso oficial de los organismos financieros internacionales menciona al microfinanciamiento como el instrumento necesario para alcanzar el empoderamiento de las mujeres, por ello se cuestiona el papel de las mujeres como pequeñas y medianas empresarias con negocios financiados por mediación del microcrédito.

En tercer lugar, al realizar un ejercicio de los microcréditos otorgados por las microfinancieras y al relacionar el número de créditos contratados por mujeres, se observa que las tasas de rentabilidad denuncian el rostro femenino y por tanto se cuestiona el papel del microcrédito.

De acuerdo con todo lo anterior, se concluye que el empoderamiento de las mujeres como empresarias gracias al microcrédito definitivamente es insostenible porque, en un mundo de MMC⁴ en el que Minsky [Wray, 2011] ha definido la rapacidad de las instituciones financieras y en el que la financiarización ha alcanzado la vida íntima de la sociedad, difícilmente puede afirmarse que el microcrédito sea el sendero que llevará al empoderamiento de las mujeres que viven en un entorno

⁴ “Money manager capitalism” se refiere a los cambios en la estructura bancaria y el regreso a la inestabilidad basada en una nueva caracterización del capitalismo realizado por la titulización, globalización, financiarización, desregulación y liberalización [Tymoigne y Wray, 2014: 72].

de austeridad. Por lo tanto, la regulación de las microfinancieras demanda poner a debate la estructura jurídica de las distintas formas en que se establecen las relaciones crediticias entre acreedores y deudores, tanto dentro de un país como en el ámbito internacional. Tema de vital importancia que deberá ponerse en regímenes democráticos a debate en la mesa de discusión en los parlamentos y la sociedad civil. Pocos son los estudios donde el microcrédito se salva de las críticas de quienes se oponen al pensamiento hegemónico tradicional. Por ende, es válida la siguiente pregunta, ¿el microfinanciamiento es la herramienta correcta para alcanzar el empoderamiento de las mujeres?

INJUSTICIA SOCIAL Y MICROCRÉDITO: LA FALTA DE UNA POLÍTICA PÚBLICA

Nancy Fraser menciona el análisis de dos tipos de obstáculos de participación paritaria que corresponden a dos especies distintas de injusticia.

Por un lado, las personas se ven impedidas de tener una participación en las estructuras económicas que las alejan de los recursos que se necesitan para interactuar en orden con otros pares; en este caso ellos sufren de una injusticia distributiva. En el segundo caso, el problema es el estatus social que corresponde a una dimensión cultural. La tercera es la injusticia política cuando el derecho a tener derechos económicos marca la muerte de la política [Fraser, 2013: 193-199].

A partir de la inspiración de esta autora, donde la justicia social se observa como “la necesidad de una redistribución equitativa del Norte al Sur y de la ‘política del reconocimiento’ donde se aceptan las diferencias” [Fraser, 2006].

Al analizar la rentabilidad del microcrédito donde la redistribución parte de una injusticia social dados los altos márgenes de ganancia que se obtienen del microcrédito con rostro de mujer. Se podría señalar que la redistribución del Norte hacia el Sur trasciende a una relación de causalidad acuñada por los mercados financieros y el propio Estado regresando al capital rentista enormes ganancias.

Después de analizar las principales IMF de todo el mundo en 2018, por medio de los tres rubros financieros más importantes, que son margen de ganancia, rendimiento sobre activos (ROA) y rendimiento sobre capital (ROE), y cuyo financiamiento por medio de los microcréditos se destina 100 % a prestatarias mujeres, se concluye lo siguiente:

- a) De las 15 principales IMF con mayor margen de ganancia, 10 se encontraron establecidas en India; entre ellas la IMF Swayanshree Mahila que, con un financiamiento dedicado 100 % a

mujeres, y un margen de ganancia de 46.59%, es considerada la más grande en su ramo. En este mismo rubro se encuentran: Nepal, con dos IMF; Filipinas, Myanmar y Bangladés con una IMF, respectivamente. En términos generales, las 15 IMF de este cuadro, presentaron un margen de ganancia superior a 20%. (véase cuadro 1).

- b) En términos del ROA (rendimiento sobre activos), se observa la participación de otros países tales como Bangladés, Egipto, Fiyi, Filipinas, Guatemala, y Pakistán, adicional a India quienes presentaron un ROA situado entre 4.5 y 15.6%, siendo ahora la IMF ASA Philippines la más grande en este rubro. No obstante, India sigue concentrando ocho de las 15 principales IMF, con mayor ROA en el mundo (véase cuadro 2).
- c) Con respecto al ROE (rendimiento sobre capital), nuevamente India concentró ocho de las 15 principales IMF, por lo que destaca por segunda ocasión la IMF Swayanshree Mahila como la más grande del mundo en términos de ROE, con 84.4%, adicional a la Gramalaya Microfin con 68.8%. Mientras tanto, las ocho IMF restantes pertenecieron a Nepal, Bangladés, Pakistán e Indonesia cuyos ROE se situaron entre 20 y 55% (véase cuadro 3).
- d) Finalmente, en términos de activos, la IMF más grande del mundo fue la ASA Philippines con un monto total de 357.6 millones de dólares. Al igual que los anteriores indicadores, India concentró más de la mitad del total de IMF; esta vez quedó su IMF Fusion como la segunda más grande en términos de activos, con un total de 294.1 millones de dólares. Mientras que Egipto, Guatemala, Nepal e Indonesia lograron posicionar en total seis empresas con activos situados entre 36 y 106 millones de dólares (véase cuadro 4).

Como pudo observarse, la mayoría de las microfinancieras que otorgaron 100% de créditos a las mujeres, independientemente de la variable analizada, se encontraron establecidas en India, y en algunos casos en Filipinas, Bangladés y Nepal.

De acuerdo con los indicadores proporcionados por el BM para estos países, sus características son los siguientes: en el caso de India, para el Banco Mundial [2020a] es la tercera economía más grande del mundo (en términos de la Paridad de Poder Adquisitivo, PPA, 2019), que se refleja en la reducción del nivel de pobreza en su población, el cual pasó de 46% a 13.4% en el transcurso de 1995 a 2015. Lo mismo ocurre con Bangladés, el cual, gracias al crecimiento sostenido de su

Cuadro 1. Principales microfinancieras por margen de ganancia, 2018

Nombre	País	Mujeres prestatarias (%)	Margen de ganancia (%)
Swayanshree Mahila	India	100	46.59
RASS	India	100	45.4
ASA Philippines	Filipinas	100	41.2
Socio Lite Foundation	Myanmar	100	39.9
Dakshin	India	100	34.8
FORWARD	Nepal	100	33.3
NRDS	Bangladés	100	29.7
SB Bank	Nepal	100	26.6
Growing Opportunity Finance	India	100	24.5
Lok Biradari Trust	India	100	24.3
SMILE	India	100	24.1
ASA India	India	100	24.1
Damen Support	India	100	22.6
Unique Nepal LBSL	India	100	22.0
Altura Financial Services	India	100	0.0

Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Centro para la Inclusión Financiera en colaboración con Banco Mundial, 2020, <<https://bit.ly/20oUR41>>.

Cuadro 2. Principales microfinancieras por ROA, 2018

Nombre	País	Mujeres prestatarias	ROA
		%	
ASA Philippines	Filipinas	100	15.6
Gramalaya Microfin	India	100	14.3
Swayanshree Mahila	India	100	8.0
NRDS	Bangladés	100	7.6
Dakshin	India	100	7.6
Damen Support	Pakistán	100	7.0
Lok Biradari Trust	India	100	7.0
RASS	India	100	6.8
SPBD Fiji	Fiji	100	6.4
Al Tadamun	Egipto	100	6.0
Compartamos - GTM	Guatemala	100	6.0
Shakti Mahila	India	100	5.3
PAT	India	100	5.1
FORWARD	Nepal	100	4.5
Mahashakti	India	100	4.5

Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Centro para la Inclusión Financiera en colaboración con Banco Mundial, 2020, <<https://bit.ly/20oUR41>>.

Cuadro 3. Principales microfinancieras por ROE, 2018

Nombre	País	Mujeres prestatarias	ROE
		%	
Swayanshree Mahila	India	100	84.4
Gramalaya Microfin	India	100	68.8
ASA Philippines	Filipinas	100	55.3
PAT	India	100	39.2
FORWARD	Nepal	100	38.4
Dakshin	India	100	34.0
NRDS	Bangladés	100	33.4
SB Bank	Nepal	100	31.0
ASA India	India	100	29.3
Damen Support	Pakistán	100	27.8
Shakti Mahila	India	100	25.9
Growing Opportunity Finance	India	100	24.3
Unique Nepal LBSL	Nepal	100	24.1
Adhikar	India	100	23.1
KOMIDA	Indonesia	100	20.9

Fuente: elaboración propia con datos de Mix-Market-Centro para la Inclusión Financiera en colaboración con Banco Mundial, 2020, <<https://bit.ly/20oUR41>>.

Cuadro 4. Principales microfinancieras por activos, 2018

Nombre	País	Mujeres prestatarias (%)	Activos (millones de dólares)
ASA Philippines	Filipinas	100	357.6
Fusion	India	100	294.1
Village Financial	India	100	112.2
SB Bank	Nepal	100	106.2
ASA India	India	100	96.3
Svatantra	India	100	89.4
SMILE	India	100	85.9
KOMIDA	Indonesia	100	83.4
Fino Payments Bank	India	100	82.6
FORWARD	Nepal	100	77.7
Jagaran	India	100	44.8
Nerude	Nepal	100	40.3
Compartamos-GTM	Guatemala	100	39.9
Al Tadamun	Egipto	100	39.5
Svasti	India	100	36.1

Fuente: elaboración propia con datos de MixMarket Centro para la Inclusión Financiera en colaboración con Banco Mundial, 2020, <<https://bit.ly/20oUR41>>.

economía, logró avanzar a la categoría de país de ingresos medio-bajos, reflejado también en la reducción en el nivel de pobreza pasando de 44.2 % a 14.8 %, de 1991 a 2017. Igualmente, Filipinas ha presentado un crecimiento sostenido e inclusivo, el cual le ha permitido encaminarse a ser un país de ingresos medio-altos y una reducción de la pobreza en los últimos tres años, de 23 % a 16 %. En cambio, Nepal en 2019 estaba pasando por una transición política y actualmente en 2020, tras la covid-19, la situación se dificulta más para su economía en los temas de comercio, inflación, y también las finanzas públicas. Sin embargo, Nepal ha logrado reducir su tasa de pobreza entre 2010 y 2019, de 15 % a 8 % [Banco Mundial, 2020a].

La población femenina de estos países como proporción de la población total en 2019 fue: 48.03 % para India, 49.76 % para Filipinas, 49.41 % para Bangladés, y 54.39 % para Nepal. Mientras que, en 2017,⁵ el porcentaje⁶ de mujeres propietarias de una cuenta en una institución financiera se situó en: 76.6 % para India, 35.8 % para Bangladés, 41.6 % para Nepal y 38.9 % para Filipinas [Banco Mundial, 2020b].

Por lo anterior, parece que las condiciones específicas (políticas, económicas y/o sociales) de estos países han propiciado que las microfinancieras otorguen 100 % de sus créditos a las mujeres. Esta estrategia ha derivado en microfinancieras rentables, pues todas estas presentaron indicadores de rentabilidad positivos.

El microcrédito y las cuantiosas ganancias representadas con rostro de mujer son parte del proceso de financiarización en el marco del proceso de desregulación y liberalización financiera desde finales de los setenta hasta la actualidad. El empoderamiento de las mujeres mediante el microcrédito debe abordarse en diferentes niveles, desde las esferas de la macroeconomía y microeconomía, pasando por la esfera de la mesoeconomía. El desdibujamiento del Estado por medio de las políticas económicas fue incidiendo en la privatización del destino del crédito. Innumerables instituciones microfinancieras crecieron al mismo tiempo que se dio la desaparición de las instituciones financieras para el desarrollo, mientras el sistema financiero sombra, cuyos agentes económicos eran los inversionistas institucionales, llegó con una excelente posición en lo que a ganancias se refiere, como se muestra en las tablas incluidas en la presente publicación.

⁵ Último año con datos disponibles.

⁶ Como porcentaje de la población mayor a 15 años.

REFLEXIÓN

¿Cuáles vienen a ser las alternativas? No hay duda de que, desde la perspectiva feminista, las políticas públicas son fundamentales para poder avanzar en los derechos humanos de la sociedad, en los derechos económicos de las mujeres donde el poder se centra en relaciones patriarcales y la participación de ellas es cada vez más participativa. Los presupuestos con enfoque de género y el acceso al microcrédito como variable para abatir la pobreza o el empoderamiento de las mujeres a partir de una relación de agentes económicos debe ser parte de una política estratégica de igualdad.

El Estado como proveedor deberá satisfacer el aprovisionamiento para la vida de su población, así como proveer la infraestructura necesaria para mejorar las condiciones del núcleo familiar. La necesidad de la creación del empleo mediante mejores escuelas, mejores viviendas, mejor alimentación y mejores vías de comunicación como carreteras, puertos, aeropuertos, sin dejar de lado el acceso al agua como una necesidad básica para mejorar la infraestructura en salud.

Las crisis económicas recurrentes han detonado a lo largo de las últimas décadas un proceso de empobrecimiento con rostro femenino. Los planes de estabilización han penetrado el núcleo familiar cambiando los patrones tradicionales de la mujer en la vida privada y en la vida pública. Las niñas y los niños han visto transformados los patrones tradicionales de sus progenitores. La generación de adultos y niños de este proceso de recurrentes crisis financieras han dañado los valores tradicionales del entorno económico, político y social. Así, estas crisis financieras han incidido en la inserción de las mujeres en los circuitos financieros para satisfacer el hambre del capital rentista.

Keynes mencionó, al hacer alusión al “capital rentista”, lo siguiente:

veo, por tanto, el aspecto rentista del capitalismo como una fase transitoria que desaparecerá tan pronto como haya cumplido su destino y con la desaparición del aspecto rentista sufrirán un cambio radical otras muchas cosas que hay en él. Además, será una gran ventaja en el orden de los acontecimientos que definiendo, que la eutanasia del rentista, del inversionista que no tiene ninguna misión, no será algo repentino, sino una continuación gradual aunque prolongada de lo que hemos visto recientemente en Gran Bretaña, y no necesitará de un movimiento revolucionario [Keynes, 1965: 331].

La insatisfacción de las necesidades básicas ha profundizado la violencia familiar y la violencia social. La falta de un empleo digno, la explotación de las mujeres y el trabajo infantil han sido una constante no superada en muchas regiones marginales de América Latina. Las expresiones de ello están al día en mayores demandas por parte

del feminismo; sin embargo, en ocasiones las demandas ayudan a las propias políticas de austeridad.

La austeridad y la financiarización vinieron para penetrar el entorno familiar. Y a su vez el Estado, por intermediación de sus políticas públicas, ejerce el poder patriarcal para satisfacer los intereses de un régimen de acumulación financiera. ¿Hay posibilidad de regular los fondos buitres?, ¿existe la posibilidad de desarrollos autónomos?

Por el otro lado, cuál sería la importancia de relacionar las políticas públicas con democracia, o ¿qué tipo de democracia beneficia a las mujeres desde una perspectiva feminista? Transformar las políticas públicas, las políticas económicas y las políticas financieras podría ser un recurso para avanzar desde una perspectiva feminista. ¿Habría posibilidad de replantear este cambio de políticas públicas en un ambiente democrático? Hoy el cambio se presenta como la esperanza de terminar con la austeridad, crear oportunidades de empleo digno en un ambiente democrático y regresar a políticas públicas con enfoque feminista. ¿Sería posible plantear las transformaciones hacia una vida mejor como consecuencia de más mujeres en el parlamento?

REFERENCIAS

- Banco Mundial [2020a], “¿Dónde trabajamos?”, <<https://bit.ly/39A5vib>>.
- [2020b], Indicadores globales del desarrollo, <<https://bit.ly/3qDrBZZ>>.
- Fraser, N. [2013], *Fortunes of feminism. From state-managed capitalism to neoliberal crisis and beyond*, Londres, Verso.
- [2008], “La justicia social en la era de la política de identidad: redistribución, reconocimiento y participación”, *Revista de Trabajo*, 4 (6): 83-99, <<https://bit.ly/2AHsYRN>>.
- Girón, A. [2012a], “Regulando el sistema financiero paralelo”, en A. Girón y E. Correa (coord.), *El reto del siglo xxi. Regular el sistema financiero global*, México, UNAM-IIEC.
- [2012b], “Circuitos financieros, pequeños bancos y grandes ganancias”, en G. Vidal y J. Déniz (dirs.), *Actores del desarrollo y políticas públicas*, México, FCE: 89-104.
- Keynes, J. [1965 (1936)], *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, trad. E. Hornedo, México, FCE.
- Marx, C. [1975], “La transformación de dinero en capital”, en *El Capital*, México, Siglo XXI, <<https://bit.ly/3jFWxXS>>.

Mix-Market [2020], Base de datos del Centro para la Inclusión Financiera en colaboración con Banco Mundial, <<https://bit.ly/2OoUR41>>.

Tymoigne, E. y Wray, R. [2014], *The rise and fall of money manager capitalism. Minsky's half century from World War Two to the Great Recession*, Londres, Routledge.

Wray, R. [2011], *Minsky's money manager capitalism and the global financial crisis* (Working Paper, 661), Nueva York, Levy Economics Institute, <<https://bit.ly/2DmwoKv>>.

Sección V.
Techo de cristal

10. ¡ATRÉVETE A CAMBIAR, ROMPIENDO EL TECHO DE CRISTAL!¹

El techo de cristal es una metáfora que irrumpe en la vida pública para visibilizar y mejorar las condiciones entre hombres y mujeres. Y es que, a pesar del esfuerzo emprendido por empleadores, reguladores y profesionales, así como de las políticas públicas aplicadas, la representatividad en puestos de toma de decisiones continúa siendo un obstáculo para el empoderamiento económico de las mujeres. Son cientos los ejemplos que muestran el intento frustrado por llegar a puestos de dirección, conseguir empleos en sectores de mayor productividad y mejor remuneración. Pero ¿por qué?, ¿qué se necesita para estrellar este techo? y ¿cuáles son los instrumentos para lograrlo? El siguiente texto busca responder a estas interrogantes mediante el análisis de diferentes indicadores y del exitoso caso de mujeres que lograron romper el techo de cristal.

INTRODUCCIÓN

El término ‘techo de cristal’ se adopta en los setenta para describir las barreras artificiales que bloquean a las mujeres de posiciones de alto nivel, tanto en el ámbito laboral como en el político. El tiempo

¹ Publicado originalmente en P. Galeana (coord.) [2019], *Atrévete a cambiar: a una cultura de igualdad sustantiva*, México, Comisión Nacional de los Derechos Humanos/Femu: 93-107.

dedicado al trabajo de cuidado no remunerado, menos derechos legales, la representación insuficiente en la política y la violencia forman parte de la desigualdad de género que sitúa a las mujeres en los trabajos menos productivos, menor pagados, más precarios y con limitada participación en la toma de decisiones y las áreas de influencia. Esta problemática continúa presente en las organizaciones públicas y privadas del mundo, lo que nos lleva a cuestionar por qué las mujeres de este y otros contextos históricos no rompen el techo de cristal y por qué las naciones no han podido garantizar la equidad de género en los espacios económicos, políticos y sociales.

En el siglo pasado, los países socialistas fueron, para las feministas del mundo occidental, la bandera de la igualdad entre hombres y mujeres en el ámbito laboral. Pero esto respondió a una necesidad específica: levantar la construcción de un modelo socialista. Para ello se requería que las mujeres se incorporaran al mercado de trabajo y se dejó la economía del cuidado en manos del Estado. A la postre, la reconstrucción de Europa en la posguerra hizo necesario priorizar la salud y educación públicas, así como la vivienda y canales financieros para levantar atrás del Muro de Berlín, y frente al avance socialista; un proyecto capitalista con inclusión social. En los países latinoamericanos, diferentes condiciones propiciaron la inserción de las mujeres en el ámbito laboral productivo: *i)* la mejor educación y salud pública que permitieron una mano de obra joven cada vez más calificada; *ii)* el modelo de sustitución de importaciones (MSI); *iii)* el ocaso del MSI y el cambio estructural internacional; *iv)* los últimos cuarenta años de crisis económicas y financieras recurrentes; y *v)* la caída salarial, con sus efectos en el ingreso familiar. Dicha participación transformó los patrones familiares profundizando la inequidad y el empobrecimiento de las mujeres.

En la actualidad, en la mitad de los países del mundo no existe legislación alguna que exija igualdad en remuneración por trabajo del mismo valor entre mujeres y hombres, o el pago y derecho a tomar licencias de maternidad y paternidad. Es decir, desde los gobiernos no se han creado las condiciones necesarias para que las mujeres puedan romper las barreras que componen el techo de cristal. La participación de las mujeres en las organizaciones partidistas es muy dinámica, pero alcanzar puestos de representación dentro está determinada en mucho por factores culturales, principalmente porque el patrón patriarcal se reproduce en las instancias públicas y en las privadas. Esto incide en la implementación de políticas públicas, al decir: “Cuando las mujeres forman parte de la toma de decisiones, toman decisiones diferentes —no necesariamente mejores o peores— pero decisiones

que reflejan las necesidades de mayores miembros de la sociedad” [Schwab, 2014].

En el análisis de la participación de las mujeres en el mercado laboral hay dos indicadores que resultan muy útiles para delimitar las posibilidades reales de acceso a posiciones con capacidad de decisión y autonomía: *i)* el nivel de formación y preparación profesional y *ii)* la red de soporte para conciliar la vida laboral y familiar. En cuanto al primer indicador, se observa que en países como Estados Unidos hay más mujeres con títulos profesionales que hombres; sin embargo, las mujeres se reciben más en áreas relacionadas con la salud y el cuidado y menos en la ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés, science, technology, engineering and mathematics) [Galston, 2018]. Esto representa, además, un escenario de segregación horizontal semejante a “paredes de cristal”, que en conjunto con los “techos” podemos observar bloqueos constantes a la trayectoria profesional de las mujeres.

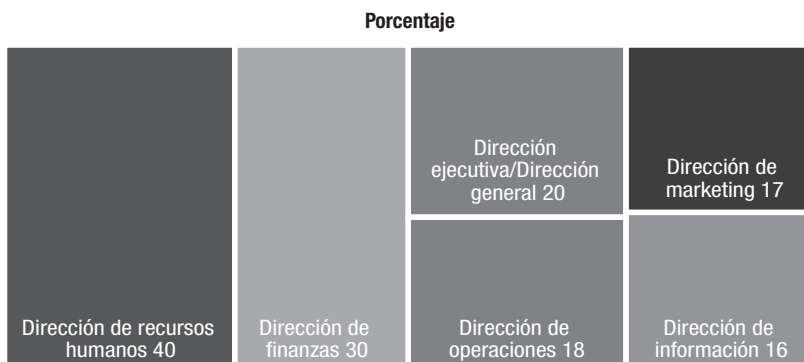
El segundo indicador, la difícil conciliación de la vida profesional y familiar, es otro de los fenómenos que irrumpen negativamente en la carrera profesional de las mujeres y lo que muchas veces las bloquea de puestos directivos. Si bien la responsabilidad de la familia ha sido un factor importante para evitar romper el techo de cristal, “la presencia de más mujeres en las altas esferas directivas mejora el desempeño de las empresas, aumentando hasta en 20% su rentabilidad, además de acelerar la innovación y atraer a los profesionales con talento” [Naciones Unidas, 2019]. Los roles de género han estado permeando en el plano profesional y a pesar de que se sigue cuestionando a las mujeres madres en diferentes aspectos y se mantiene una estructura patriarcal de la división del trabajo en el ámbito familiar, el Estado no ha podido cubrir las necesidades requeridas para una mujer trabajadora; por ejemplo, la cobertura total de escuelas de tiempo completo y guarderías, infraestructura básica, leyes que garanticen licencias de maternidad y paternidad pagada, salas de lactancia en centros de trabajo.

Sea cual sea el sector laboral analizado, incluidos los más feminizados, la proporción de mujeres disminuye a medida que se asciende en la jerarquía piramidal. La presencia de las mujeres en posiciones de poder y asumiendo decisiones y responsabilidades laborales es mínima. Según el último reporte Grant Thornton [2020], en las empresas del mundo las mujeres representan menos de 30% en los puestos de alta dirección,² siendo la dirección de recursos humanos la más

² Se considera: Dirección de Recursos Humanos (HR director); Dirección de Finanzas (CFO); Dirección Ejecutiva (CEO/MD); Dirección de Operaciones (COO); Dirección de Marketing (CMO) y Dirección de Información (CIO).

común con mujeres al mando (40%) y la dirección de información la menos común (16%) (véase gráfica 1).

Gráfica 1. Puestos de alta dirección ocupados por mujeres en el mundo, 2020



Fuente: elaboración propia con base en Grant Thornton, 2020, <<https://bit.ly/2LEqWI>>.

El que las mujeres ocupen puestos directivos y participen en la toma de decisiones en las diferentes organizaciones no es un tema de empatía sino de justicia social. El trabajo digno, prestaciones y contar con una infraestructura de apoyo para reducir el tiempo de trabajo no remunerado destinado a actividades domésticas y de cuidado también lo son. Para avanzar en la representatividad de mujeres en puestos de alto nivel, una sociedad tiene que hacer un profundo cambio en cómo orientar sus políticas públicas desde un enfoque de género.

En relación con lo anterior, la economía feminista ha abogado por políticas públicas que crucen el género, la etnia, la raza y la clase social, en el nivel micro y en el macroeconómico. Según un estudio del Global McKinsey Institute la aplicación de este tipo de políticas que garantice que las mujeres ocupen el mismo papel que los hombres en el mercado laboral podría agregar hasta 28 billones de dólares al PIB mundial anual para 2025, lo que significaría cambios sustanciales positivos en las sociedades y economías [Woetzel *et al.*, 2015].

Esta representación tan desigual de las mujeres en el mundo es motivo del presente texto; por ello, en las secciones siguientes se analizan dos indicadores que sirven para dar contexto cuantitativo a las barreras citadas: el índice del techo de cristal y el índice de brecha global de género. Ambos indicadores son referentes para los hacedores de política y para la sociedad en general, pues muestran lo avanzado en cuanto a la representación de igualdad económica, política y social de las mujeres. En la sección subsecuente se menciona la propuesta del FMI para empoderar a las mujeres del mundo, cinco compromisos

que suponen permitirán que más mujeres rompan el techo de cristal. Por último, a manera de conclusión se presenta una serie de casos exitosos de mujeres que lograron alcanzar los más altos puestos en organizaciones políticas y económicas, así como una breve reflexión sobre los movimientos de activismo político en el mundo que visibilizan cada vez más la posición desigual de las mujeres en diferentes ámbitos y que son parteaguas para la construcción de sociedades más justas.

ÍNDICE DEL TECHO DE CRISTAL

El índice *glass-ceiling* o techo de cristal es una iniciativa de la revista *The Economist* para mostrar en términos cuantitativos en qué países las mujeres tienen mayores posibilidades de recibir un trato igualitario en el campo económico, político y social, con énfasis en el mercado laboral.

Este indicador fue publicado por primera vez con datos de 2014 para 26 países (incluyendo a los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE) a partir de cinco componentes principales: el número de hombres y mujeres con educación terciaria; la participación femenina en la fuerza de trabajo; la brecha salarial entre hombres y mujeres; la proporción de mujeres en trabajos de alto nivel y los costos netos de cuidado de niños en relación con el salario promedio.

A estos componentes se le han sumado otros que se ponderan por cada país para obtener un índice de cero a cien. Cien es el mejor escenario posible para la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. El último reporte, presentado en 2020, incluye datos sobre logros educativos, participación en la fuerza laboral, salarios, costos de cuidado de niños, derechos de maternidad y paternidad, postulación para escuelas de negocios y representación en trabajos de alto nivel educativo, participación en la fuerza laboral, remuneración, costos de cuidado de niños, derechos de maternidad y paternidad, solicitudes de escuela de negocios y representación en puestos superiores (en puestos gerenciales, en juntas de empresas y en el parlamento).³

³ Información disponible para consulta libre en <<https://econ.st/3wPgGii>>. En esta versión existe la posibilidad de modificar la ponderación de cada componente de forma que se analice la igualdad o desigualdad de género en diferentes espacios.

Cuadro 1. Componentes del Índice de techo de cristal
Porcentaje

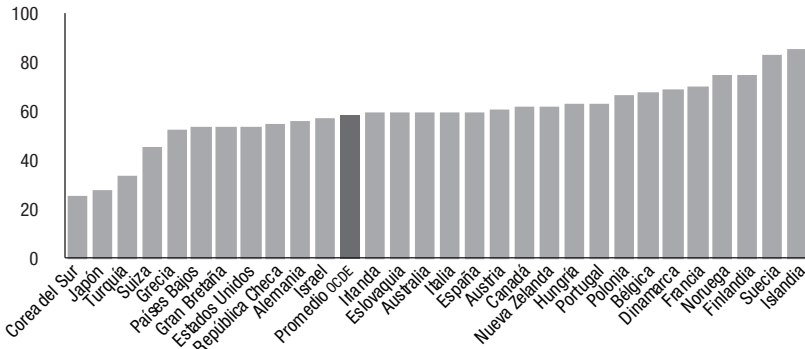
Subindicador	Ponderación
Brecha en educación superior	14
Participación en la fuerza laboral	14
Brecha salarial	14
Participación de mujeres en alta dirección	14
Mujeres en juntas de compañías	14
Costo de guardería	8
Licencia de maternidad pagada	6
Licencia de paternidad pagada	2
Participación de mujeres en exámenes de admisión para graduados de empresas (GMAT)	8
Mujeres en el parlamento	6

Fuente: elaboración propia con base en *The Economist*, "Infographics. The Glass Ceiling Index", 2017, <<https://econ.st/3sxWkrK>>; <<https://econ.st/2XVBX9H>>.

A raíz de que los componentes del índice se han modificado en cada edición, se dificulta hacer una comparación en el tiempo; no obstante, los últimos resultados de la revista *The Economist* [2020] muestran que en los países de la OCDE⁴ se han estancado las condiciones laborales para las mujeres; es decir, no se ha logrado avanzar hacia una cultura de igualdad sustantiva que desdibuje techos y paredes de cristal. En 2005 las mujeres tuvieron una participación de 60% en la fuerza de trabajo y para 2020 se incrementó en solo cinco puntos base (65%). La brecha salarial persiste, se refleja en la representación de las ganancias, solo 86.5% de las ganancias de los hombres corresponde a las ganancias de las mujeres.

Cabe destacar que, aunque los países de análisis son en su mayoría desarrollados y de ingreso alto, el de mayor puntaje (Islandia) no alcanza 100%. Aun en el mundo desarrollado persiste una deuda con las mujeres y la igualdad de género no es una realidad (véase gráfica 2).

⁴ En la edición de 2020 los países analizados son Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea del Sur, Dinamarca, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Suecia, Suiza y Turquía.

Gráfica 2. Índice de techo de cristal. Ambiente laboral para mujeres trabajadoras, 2019Fuente: *The Economist*, 2020, <<https://econ.st/3bMAoTl>>.

Nota: el mejor puntaje es 100.

En cada componente se observan diferentes fenómenos. A la cabeza de la distribución sobresalen los países nórdicos por la presencia paritaria de hombres y mujeres en la fuerza de trabajo. En cuanto a la brecha en educación superior, medida por la proporción de hombres y mujeres con estudios superiores en las edades comprendidas entre los 25 y 64 años. En Islandia la matrícula de mujeres en educación superior fue 17.6% más que los hombres, y en Suiza las mujeres tuvieron una participación de 13.4 %. El promedio de las mujeres fue de 6.5% más que los hombres en la OCDE.

La tasa de participación en el mercado de trabajo para los 29 países analizados es menor para las mujeres, el promedio de la OCDE es de 15.8% menos que los hombres; la mejor posición la ocupa Suiza con 3.4% y la peor Turquía con 40.2%. Al medir la brecha salarial se observa que el porcentaje de salario que reciben las mujeres es menor por un trabajo similar al de los hombres. Esta brecha es relativamente baja para los miembros de la OCDE con un promedio de 13.5%; la mejor posición es para Bélgica con 3.7% y la peor para Corea del Sur con 34.6 por ciento.

Corea del Sur también ocupa la peor posición en el porcentaje de mujeres en posiciones gerenciales con 14.5%, y en cuanto a participación en las juntas directivas, las mujeres representan solo 3.3% de los puestos. Cifras nada desdeñables para países fuera de la clasificación. El promedio en posiciones gerenciales es de 32.5% y de 25.4% para juntas directivas de los países pertenecientes a la OCDE. Polonia representa 42.5% de mujeres en posiciones gerenciales y encabeza la clasificación en este subíndice. Islandia encabeza el subíndice de

participación en juntas directivas con 45.9% de los puestos ocupados por mujeres.

La participación de mujeres en el examen de admisión para graduados en gestión de empresas (GMAT, por sus siglas en inglés, graduate management admission test) la encabeza Finlandia con 54.8%, mientras que la menor participación ocurre en Japón con 24.8%, siendo el promedio de la OCDE de 37.1 por ciento.

El empoderamiento político se mide en este índice como el porcentaje de lugares ocupados por mujeres en la legislatura, que en general aún es reducida. El promedio de la OCDE es de 30.8% y el porcentaje más bajo lo ocupa Japón con 10.1%. De hecho, aun en Suiza, el país que encabeza el mejor índice de techo de cristal, los lugares ocupados por mujeres en el parlamento representan 47.3 por ciento.

Los últimos tres subíndices que componen esta clasificación se basan en las facilidades otorgadas a las mujeres para lograr conciliar su vida profesional y familiar. En estos las políticas públicas con perspectiva de género son fundamentales. El primero es el costo neto de los servicios de guardería y cuidado de niños, que en promedio en los países de la OCDE representan 16.4% del salario promedio, pero que en Suiza alcanzan hasta 41.6%. En contraparte, en países como Corea del Sur (3%), Austria (3.3%) e Italia (5%) dichos gastos representan menos de 5% del salario promedio.

Para lograr la conciliación entre la vida profesional y familiar es fundamental abandonar roles adversos de género; por ejemplo, al equiparar las licencias de maternidad con las de paternidad, pues el mensaje es que no solo las mujeres son responsables de la reproducción biológica sino de la reproducción social. Únicamente en 23 de los 29 países enlistados existen licencias de paternidad pagadas que van desde las 0.4 semanas (Gran Bretaña) hasta las 30.4 semanas (Japón); el promedio de la OCDE es de 4.9 semanas. En Estados Unidos no existen permisos pagados para ausentarse por maternidad y son 33 semanas las permitidas en promedio en la OCDE; Hungría encabeza la lista con licencia por 68.2 semanas y el último lugar es para Irlanda con 6.9 semanas de licencia.

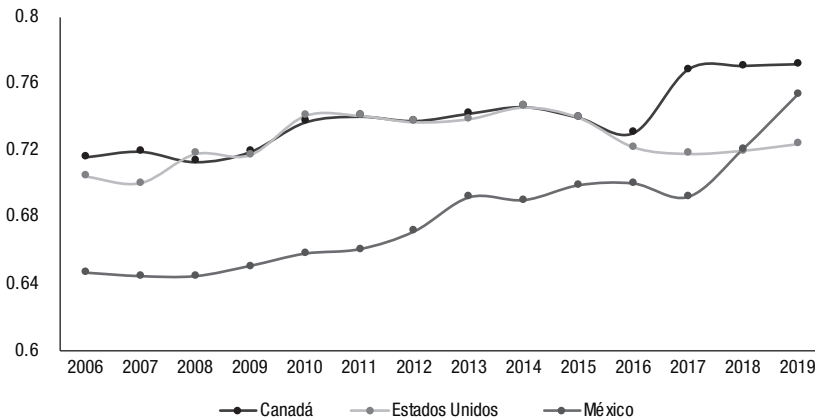
BRECHA GLOBAL DE GÉNERO EN LA REGIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE: CANADÁ, ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO

Diferentes barreras impiden la plena participación económica, política y social de las mujeres en todo el mundo, y como se mencionó en el apartado anterior no es una cuestión que escape a los países de mayor desarrollo e ingreso. Desafortunadamente, el índice del techo de cristal no abarca todas las regiones y países del mundo, incluido México, a pesar de que forma parte de la OCDE. Es importante conocer

los retos y avances de nuestro país para romper las barreras de cristal, por lo que resulta oportuno recurrir al índice de brecha global de género (global gender gap index), en el cual se tienen datos para casi todos los países desde el año 2006. Igualmente, resulta útil enmarcar esta comparación en un contexto regional, por lo que se agregan al análisis los perfiles de Estados Unidos y Canadá.

Vale aclarar que este índice se centra en medir brechas en cuanto acceso a recursos y oportunidades, y no niveles. Se integra por cuatro subíndices: 1) participación y oportunidad económica, 2) logros educativos, 3) salud y supervivencia y 4) empoderamiento político. Entre más cercano a 1 sea el puntaje, se está más en una situación de equidad entre hombres y mujeres.

Gráfica 3. Global Gender Gap Index, 2006-2019. Canadá, Estados Unidos y México



Fuente: Global Gender Gap Report del Foro Económico Mundial de Davos, 2006-2020.

Nota: este indicador se centra en medir brechas en cuanto acceso a recursos y oportunidades en los países seleccionados. Se integra por cuatro subíndices: 1) participación y oportunidad económica, 2) logros educativos, 3) salud y supervivencia, y 4) empoderamiento político. Entre más cercano se encuentra a cero se está en mayor inequidad y, entre más cercano es a uno, se acerca a la equidad entre mujeres y hombres.

La región de América del Norte muestra dos trayectorias. En Canadá se está haciendo un esfuerzo en favor de la igualdad de género y se optó por reducir brechas en el acceso a oportunidades económicas, salud y educación. En Estados Unidos, por el contrario, país en el que la desigualdad es innegable, la tendencia es regresiva y se observa que la brecha en acceso a salud, educación y oportunidades políticas y económicas de las mujeres respecto a los hombres está en aumento. Por su parte, México ha tenido una mejora desde 2018 a raíz de la

implementación de políticas para incrementar la participación de las mujeres en las cámaras (diputados y senadores).

En general, el empoderamiento político es el eje que más dista de acercarse a la igualdad, pero tanto México como Canadá han incrementado la participación de mujeres en la legislatura. En Estados Unidos, se observa un estancamiento de la participación femenina en la política, que parece agravarse (véase cuadro 2).

En política, las mujeres representan menos de 20% del Congreso y solo 17% del gabinete del presidente Donald Trump. Un desequilibrio que, según el Foro Económico Mundial, coloca al país apenas en 12 % del camino hacia la igualdad política. Las mujeres en Estados Unidos encuentran paridad con los hombres en el logro educativo y se acercan a las métricas de la salud y la supervivencia [Colby, 2017].

Cuadro 2. Empoderamiento político, 2006-2019. Canadá, Estados Unidos y México
Porcentaje

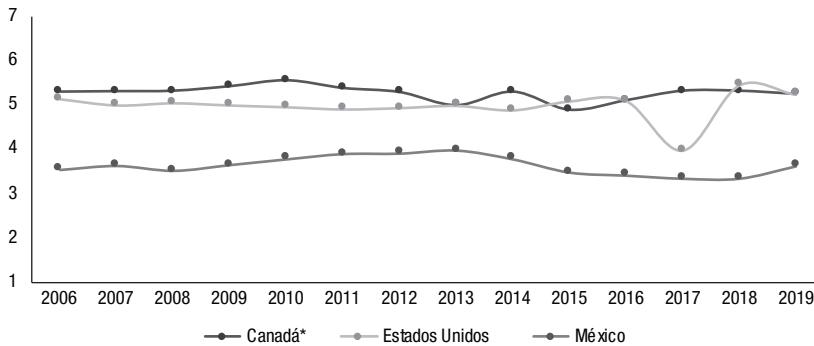
Mujeres legislatura	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Canadá	21	21	21	22	22	25	25	25	25	25	26	26	27	27
Estados Unidos	15	16	17	17	17	17	17	18	18	19	19	19	20	24
México	26	23	23	27	28	26	26	37	37	42	42	43	48	48
Mujeres en posiciones ministeriales	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Canadá	23	23	16	16	30	30	27	27	32	31	31	52	53	50
Estados Unidos	14	14	24	24	33	33	27	27	32	26	26	17	17	22
México	9	9	16	14	11	11	21	21	18	18	18	16	16	42

Fuente: Global Gender Gap Report del Foro Económico Mundial de Davos, 2006-2020.

Es importante notar que, si bien existen avances en la inclusión de las mujeres en la fuerza laboral y menores en la política, los puestos

alcanzados no siempre son de toma de decisiones, es decir, las mujeres siguen enfrentándose al techo de cristal y “el progreso en una sola área no es suficiente” [Zahidi, 2017, citado en Colby, 2017]. De hecho, entre 2006 y 2019 la capacidad de las mujeres para ascender a posiciones de liderazgo en Canadá, Estados Unidos y México permanece estancada y es cada vez más desigual (véase gráfica 4).

Gráfica 4. Capacidad de las mujeres para acceder a posiciones de liderazgo, 2006-2019
Canadá, Estados Unidos y México



Fuente: Global Gender Gap Report del Foro Económico Mundial de Davos, 2006-2020.

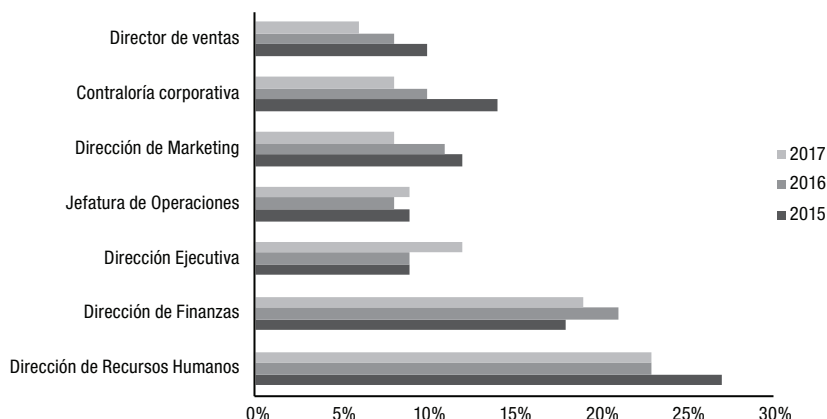
Notas: Serie original “Ability of Women to Rise to Enterprise Leadership” donde 1=las mujeres no tienen oportunidades de acceder a posiciones de liderazgo, 7=las mujeres tienen igualdad de oportunidades de liderazgo.

La serie cambia a partir de 2016 “Advancement of Women to Leadership Roles”, esta presenta originalmente valores de 0 a 1, estos se multiplicaron por 7 para hacerlos coincidir con la escala previamente utilizada (1 a 7). No existe valor en 2007 para Canadá, por lo que se usó el valor promedio de 2006 y 2008.

Sin embargo, según el reporte de Grant Thornton International, en México el porcentaje de empresas sin mujeres en puestos directivos ha disminuido en 14 % [GTI, 2017]. Mientras que en Canadá se dio una caída del 3 % entre 2016-2017 y en Estados Unidos permanecen estancadas en alrededor de 31 % de las empresas.

Estas tendencias regionales compaginan con las internacionales, pues según el mismo reporte en 2017 solo 25 % de puestos de dirección en el mundo fueron ocupados por mujeres, mientras que las empresas sin mujeres en puestos de dirección alcanzaron 34 %. Dentro de estas posiciones directivas se observan diferentes tendencias, pues mientras ha disminuido el porcentaje de mujeres en la dirección de ventas, contraloría, mercadotecnia y recursos humanos, en la dirección ejecutiva, financiera y de operaciones han aumentado su presencia (véase gráfica 5).

Gráfica 5. Puestos de alta dirección ocupados por mujeres en el mundo, 2015-2017



Fuente: elaboración propia con base en Grant Thornton, "1 de cada 4 puestos directivos son ocupados por mujeres", 2017, <<https://bit.ly/3ioa17X>>.

PROPUESTA DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Christine Lagarde, exdirectora del Fondo Monetario Internacional (FMI) y actualmente presidenta del Banco Central Europeo, en la declaración ante el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres de Naciones Unidas, mencionó que "lo que hay que hacer es tomar acción" [Lagarde, 2017]. Para ello se establecieron cinco compromisos clave:

- Compromiso 1. Profundizar el análisis y el asesoramiento para respaldar la participación de la mujer en la fuerza laboral. Por ejemplo, se respaldaron en Níger, Jordania y Egipto medidas concretas para promover la autonomía de la mujer mediante planes exhaustivos de desarrollo de sus capacidades, guarderías y transportes públicos más seguros.

- Compromiso 2. Promover la inclusión financiera de la mujer. A partir de un estudio de desagregación por sexo en 28 países se están evaluando las principales formas de mejorar el acceso de la mujer al sector financiero.

- Compromiso 3. Ampliar los trabajos sobre los presupuestos con perspectiva de género. La gestión financiera pública en países como Camboya y Ucrania. Así como el estudio del G7 para promover la concientización en el plano internacional.

- Compromiso 4. Contribuir a solucionar las restricciones jurídicas. Los obstáculos de índole jurídica que enfrenta la mujer en América

Latina y el Caribe, así como los obstáculos concretos en Marruecos, Níger y Pakistán se han intentado cambiar.

- Compromiso 5. La importancia de la desigualdad de género y el crecimiento de las brechas a partir de estudios en Canadá, Chile y los Balcanes están arrojando temas interesantes para instrumentar ejes transversales de transformación como: Visibilizar la importancia del liderazgo femenino en el sector financiero. La inversión en infraestructura. Y la igualdad de género en los mercados de trabajo y educación.

REFLEXIÓN

¿Se puede romper el techo de cristal? Algunos países como Suecia, Noruega, Dinamarca, Finlandia y Ruanda son ejemplo de equidad gracias a la representación y el empoderamiento político de sus ciudadanas. Y aún persisten estereotipos y barreras horizontales para el ascenso de las mujeres en la vida profesional en muchos otros países del mundo, incluidos Canadá, Estados Unidos y México. No se diga en los sectores tradicionales como la ingeniería o en el campo militar, donde las mujeres no han logrado superar los dos dígitos. Además, existen razones culturales que impiden la participación de las mujeres como en Corea, Japón, China e India donde el mundo de la política es totalmente masculino.

Pero también existen casos exitosos de mujeres de diferentes corrientes ideológicas que alcanzaron puestos de liderazgo como Yuriko Koike, la primera mujer gobernadora de Tokio, lo que representa el segundo puesto más importante en Japón, solo después del primer ministro. Cristina Kirchner, la primera presidenta electa de la República Argentina. Laura Chinchilla, la primera presidenta de Costa Rica. Michelle Bachelet, la primera chilena en asumir la presidencia de la República de Chile. Angela Merkel, la canciller alemana considerada la mujer más poderosa del mundo. Y no solo ocupando puestos en el poder ejecutivo hay casos de éxito, también en la regulación del sistema financiero como Janet Yellen, primera presidenta de la Reserva Federal de Estados Unidos y como secretaria del Tesoro en el gobierno de Biden en Estados Unidos, y Arundhati Bhattacharya, la primera mujer en presidir un banco público (State Bank of India) en India.

Se puede afirmar que la igualdad de género sustantiva no es una realidad en la actualidad y que, para transformar el esquema patriarcal y visibilizar la participación económica de las mujeres hace falta redefinir las políticas públicas de forma que propicien conciliar la vida familiar con la laboral, y solo así romper el techo de cristal. Sin embargo, han surgido movimientos sociales como el #MeToo, #TimesUp y #WomensMarch, que cada vez más visibilizan temas tan importantes

en la agenda feminista como el derecho a recibir igual remuneración por el mismo trabajo; el trabajo en diferentes sectores considerados masculinos (como la industria cinematográfica); el derecho a votar, ser votadas y a ser tomadas en cuenta en las decisiones políticas, es decir, el hecho de que no existe democracia sin las mujeres; y la violencia ejercida por razón de género contra las mujeres.

REFERENCIAS

- Colby, L. [2017, 1 de noviembre], “Being a woman got even worse in 2017, World Economic Forum Says”, *Bloomberg*, <<https://bloom.bg/2z5IUI8>>.
- Galston, W. [2018, 10 de enero], “Data point to a new wave of female political activism that could shift the course of US politics”, *Brookings*, <<http://brook.gs/2FthduI>>.
- GTI [2017], *Women in business. New perspectives on risk and reward*, <<https://bit.ly/36dFpla>>.
- [2020], *Women in business. Putting the blueprint into action*, <<https://bit.ly/33o2DTK>>.
- Lagarde, C. [2017, 19 de septiembre], “Declaración ante el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres del secretario general de las Naciones Unidas”, *Fondo Monetario Internacional*, <<http://bit.ly/2hf2XM5>>.
- Naciones Unidas [2019, 22 de mayo], “Las mujeres en puestos directivos aumentan hasta un 20% las ganancias de las empresas”, *Noticias*.
- [2017], *Leave no one behind. Taking action for transformational change on women’s economic empowerment*, informe entregado por el Alto Panel para el Empoderamiento Económico de las Mujeres al secretario general de Naciones Unidas, <<https://bit.ly/3wfMPOw>>.
- Schwab, K. [2014], *The global gender gap report 2014*, Ginebra, World Economic Forum, <<https://bit.ly/3lloQjS>>.
- The Economist* [2020], “Still more to do: *The Economist’s* glass-ceiling index”, <<https://bit.ly/3nNypB2>>.
- [2017, 8 de marzo], “The best and worst places to be a working woman”, <<https://econ.st/33p61xQ>>.
- [2014, 8 de marzo], “The glass-ceiling index. The best-and worst-places to be a working woman”, <<https://econ.st/3xkup0C>>.

- Wirth, L. [2001], *Breaking through the glass ceiling. Women in management*, Ginebra, International Labor Office, <<https://bit.ly/3gVhaME>>.
- Woetzel, J., Manyika, J., Dobbs, R., Madgavkar, A., Ellingrud, K., Labaye, E., Devillard, S., Kutcher, E., y Krishnan, M. [2015], *The power of parity. How advancing women's equality can add \$12 trillion to global growth*, Shanghai, McKinsey Global Institute, <<http://bit.ly/20ZkOK4>>.
- World Economic Forum [2017], *The global gender gap report 2017*, Ginebra, World Economic Forum, <<http://bit.ly/2xL19Bd>>.

Reflexión

11. PANDEMIA, REPRODUCCIÓN SOCIAL Y VIOLENCIA¹

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.

Cepal, 2021a

La pandemia desatada por el virus de la covid-19 ha tenido profundos efectos negativos en las actividades económicas en general, y particularmente en el mercado laboral de las mujeres, en el trabajo no remunerado y en la violencia ejercida hacia ellas. La autonomía alcanzada hasta antes del confinamiento se ha visto cercada al ampliarse las brechas de género. Y, a pesar de los apoyos financieros para proyectos productivos o microcréditos por parte de los diferentes gobiernos, estos han sido insuficientes y no las han exentado de situaciones de alto riesgo.

¹ Este trabajo es parte del proyecto de investigación “Mujeres, reproducción social, presupuestos públicos y perspectivas de la integración socioeconómica México-Centroamérica” del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica IN304420 de la Dirección General de Personal de la UNAM.

Este capítulo final reflexiona sobre la violencia hacia las mujeres y la ampliación de las brechas de género como resultado de políticas públicas sin perspectiva de género, además de las políticas de austeridad que se han priorizado en los presupuestos que atentan contra la reproducción social, y cómo estas condiciones se han recrudecido por la pandemia que atravesamos en la actualidad.

INTRODUCCIÓN

La aparición del SARS-CoV-2, originado en Wuhan, China, a finales de 2019, parecía algo ajeno a los territorios de América Latina. Incluso cuando la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró a la covid-19 como una pandemia, se ejercieron medidas preventivas por el gobierno de China y los países europeos, mientras que en la región latinoamericana se observaron diferentes posturas entre los tomadores de decisiones.

El cierre de las fronteras entre países, la interrupción de las cadenas de valor en el mundo, la caída de la exportación en diversos sectores, el distanciamiento social y el “quédate en casa”, así como el acceso al agua puso a los hacedores de políticas de los gobiernos en una situación muy difícil para tomar decisiones. Por un lado, enfrentarse a una situación drástica de parar la economía para evitar el contagio y el creciente número de muertes como resultado de la propagación del virus significaba un costo altísimo para el crecimiento económico del país; por el contrario, caer en la “negación” de la enfermedad sin hacer pruebas, no usar la mascarilla y lograr que un sector de los “trabajadores indispensables y necesarios” siguieran al menos proporcionando servicios básicos enfrentaba al gobierno a la realidad.

A ello se suman las carencias de un sistema público de salud fragmentado y desdibujado del gasto social desde el inicio de las políticas implementadas bajo el Consenso de Washington, que frente a la pandemia hizo evidente la crisis en el acceso a la salud pública como un derecho humano para cualquier ciudadano.

La pandemia representa para las mujeres la profundización de la crisis de reproducción social y la brecha del trabajo no remunerado dentro de la familia. Ellas han perdido el empleo tanto en la economía formal como informal y se enfrentan a no tener oportunidades para trabajar desde sus casas, en ocasiones, por el tipo de trabajo desempeñado con anterioridad o a causa de la brecha digital en la que la mayoría de las mujeres carecen de la infraestructura necesaria. Las afectaciones son múltiples, las mujeres han enfrentado dificultades mayores a las de los hombres para ocuparse en sectores presenciales ante la disminución de la actividad en el sector exportador, principalmente en manufacturas o maquila; empleadas domésticas remuneradas que

han regresado a sus casas sin pago alguno y se han ocupado del cuidado de los familiares, adultos mayores, niñas y niños, enfrentándose al cierre del sector educativo.

A pesar de los estímulos fiscales para apoyar la economía del hogar estos han sido insuficientes ante una crisis que ha sobrepasado las expectativas de los organismos financieros internacionales. La situación de la pandemia para América Latina ha sido calificada por la Comisión Económica para América Latina (Cepal) como una situación de desastre [Cepal, 2021b].

PANDEMIA FEMENINA

La tercera década del presente siglo ha iniciado con una caída de 7.7% del PIB en América Latina. El panorama es devastador cuando 58% de la población económicamente activa se encuentra en la economía informal y una gran parte de la población vive al día. Los datos reflejan un aumento del desempleo de 10.4 puntos porcentuales en relación con el año anterior y una tasa de desocupación de las mujeres de 22.2%. Un 21.6% del empleo femenino se encuentra en el sector del comercio y una proporción elevada en el sector informal. Muchas mujeres se concentran en empresas de cinco personas, es decir, pequeñas empresas, y 41.1% labora por cuenta propia. Lo cual hace evidente la mayor vulnerabilidad de las mujeres.

Los datos que ofrece la Cepal han sido divididos en cuatro grandes ejes: 1) desigualdad socioeconómica y pobreza; 2) división sexual del trabajo; 3) patrones culturales patriarcales, y 4) concentración del poder [Cepal, 2020a].

- 1) En cuanto a desigualdad socioeconómica, se observa que las mujeres experimentan un aumento de la pobreza y existe una sobrerrepresentación de las mujeres en los hogares pobres; un aumento en la brecha de acceso a servicios financieros con una menor capacidad de hacer frente a la crisis; un aumento del desempleo por arriba de los hombres; mujeres concentradas en el trabajo informal y en empresas pequeñas que han sido desdibujadas en el entorno de la pandemia; una barrera para la digitalización que incrementa la brecha de género y un acceso limitado a servicios básicos.
- 2) En cuanto a la división sexual del trabajo, se observa cómo las mujeres están concentradas en sectores con mayor riesgo de contracción; mujeres sobrerrepresentadas en la primera línea de respuesta a la pandemia; una mayor demanda de cuidados en los hogares, y mujeres ocupadas en sectores de baja

calificación con mayor probabilidad de pérdida de empleo por la automatización de los procesos.

- 3) Con respecto a los patrones culturales patriarcales, las mujeres tienen una mayor exposición a la convivencia con agresores o potenciales agresores debido a las medidas de distanciamiento social y del “quédate en casa”.
- 4) Por último, en relación con la concentración del poder, la pandemia ha evidenciado una menor participación en los procesos de toma de decisiones sobre las respuestas a la pandemia.

Desagregando en análisis sobre el impacto de la pandemia en la región latinoamericana, el riesgo de las mujeres varía por países. La caída de 7.7 % del PIB en la región difiere del decrecimiento observado en México, el cual fue de 9.0 % del PIB, en Centroamérica de 6.5 % del PIB y América del Sur de 7.3 %. La heterogeneidad de los países latinoamericanos depende mucho de la inserción de cada uno de ellos en el comercio internacional y su integración en las cadenas globales de valor. La salida de la crisis dependerá de los apoyos fiscales que se otorguen a las unidades familiares y a las empresas. Sin olvidar que la inversión pública es el principal disparador del desarrollo económico.

En el caso de las mujeres, la población se divide en riesgo alto, riesgo medio y riesgo bajo. Considerando estas tres divisiones, la población de mujeres de alto riesgo en promedio para América Latina es de 56.9 %, riesgo medio 18.6 % y riesgo bajo 24.4 %. En México, la caída de 9.0 % del PIB pone a las mujeres en riesgo alto en 65.2 %, riesgo medio 16.9 % y riesgo bajo 17.9 por ciento.

En Centroamérica, el PIB cayó 6.5 %, las mujeres que se encuentran en riesgo alto son 61.6 %, riesgo medio, 18.9 % y riesgo bajo 19.5 %. Para América del Sur, una caída de 7.3 % del PIB representó que el porcentaje de mujeres en riesgo alto sea de 53.8 %, riesgo medio 19.1 % y riesgo bajo 27.0 %. En el Caribe presentó una caída del PIB de 7.9 %, superior al promedio de América Latina y las otras regiones. El riesgo alto para las mujeres fue de 54.3 %, riesgo medio 21.1 % y riesgo bajo 24.6 por ciento.

La situación de la pandemia originó cambios abruptos en la economía. La revolución y la brecha digitales transformaron una parte del sector laboral tanto en hombres como en mujeres. Incluso muchas mujeres que podrían haberse quedado en su casa y realizar trabajo remoto o teletrabajo por medio de una plataforma se enfrentaron a la falta de conectividad y a la energía eléctrica para acceder a internet, así como el limitado ingreso disponible para un teléfono o una computadora propia.

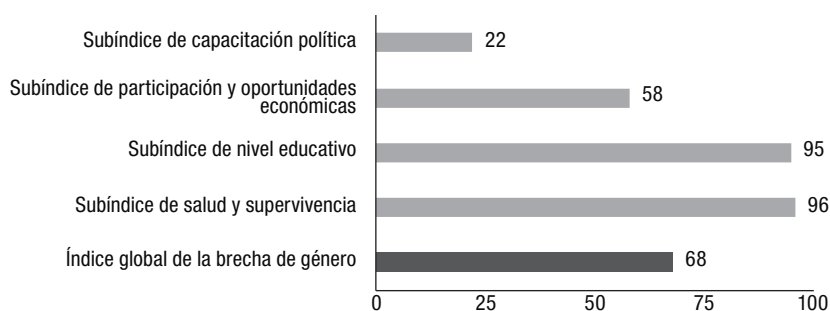
A ello se suma la precarización de las mujeres con pequeños y medianos negocios al carecer de acceso al crédito de la banca comercial ante una situación de pandemia donde el crédito, como palanca para los pequeños negocios fue insuficiente. Cuando este debió ser administrado por la banca de desarrollo o la banca pública, se ha dejado en manos de las microfinancieras y sus altas tasas de intereses.

BRECHAS GLOBALES DE GÉNERO

De acuerdo con información del Foro Económico de Davos, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Cepal, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), las brechas de género se han ampliado entre hombres y mujeres durante la pandemia.

En el reciente Informe de las brechas globales de género, en su edición número 15, correspondiente al mes marzo de 2021, la pandemia desatada por el virus de la covid-19 ha impuesto nuevos retos a los ya existentes en el objetivo de alcanzar sociedades y economías más prósperas e inclusivas [World Economic Forum, 2021]. En este contexto, las brechas de género se han amplificado de acuerdo con el impacto asimétrico de la pandemia entre mujeres y hombres. Las mujeres, al frente de la línea de batalla contra el virus, han estado de forma presencial en ocupaciones de los sectores de la salud y la educación, además de haberse visto con una mayor carga de trabajo, debido al confinamiento en el cuidado del hogar y la familia.

Gráfica 1. Estado de las brechas de género, 2021



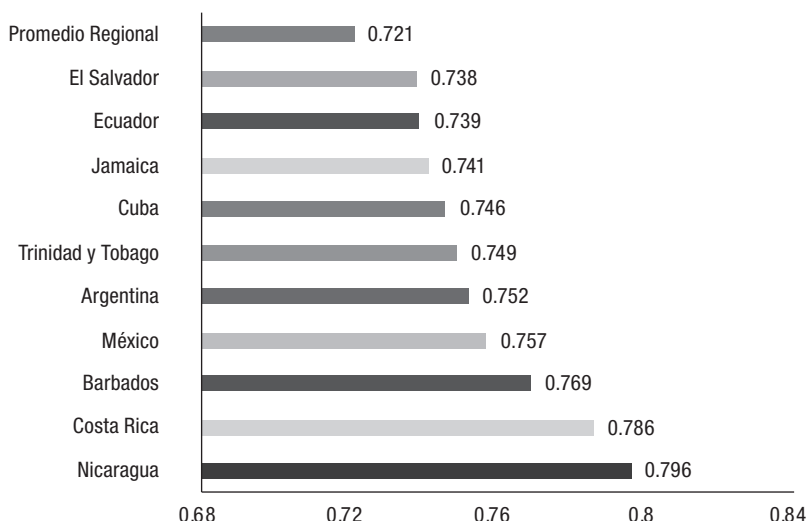
Fuente: elaboración propia con datos del Global Gender Gap Index del Foro Económico Mundial de Davos, 2021, <<https://bit.ly/2Q4r9WN>>.

En el mundo, la puntuación de la Brecha Global de Género en 2021² se sitúa en 68 %, lo que significa que la brecha por cerrar para conseguir la paridad de género es de 32.3 %. Esto, aunado a una ampliación de 0.6 puntos porcentuales en comparación con lo registrado en 2020, cuando el promedio se situó en 68.6 % [World Economic Forum, 2021: 9]. Esta dinámica implica un retroceso respecto al año inmediato anterior en los logros alcanzados, principalmente en la participación económica y política de las mujeres, donde los porcentajes faltantes para el cierre de las brechas aún se sitúan entre 48 y 78 %, respectivamente. Asimismo, los logros en materia de educación y salud, pese a tener una puntuación superior a 90 %, se deben principalmente a las tendencias en los países más grandes, mientras que los de mediano y menor tamaño aún conservan brechas más amplias (véase gráfica 1). Frente a esto, el Foro Económico Mundial destacó que se necesitarán 135.6 años para cerrar la brecha de género en todo el mundo, dado que el impacto de la pandemia modificó las tendencias en relación con años anteriores. “Aunque el descenso de la puntuación es relativamente pequeño en el último año, el número de años para cerrar la brecha aumentó sustancialmente porque el progreso global registrado entre 2006 y 2021 se utiliza para calcular la tasa de progreso en 15 años” [World Economic Forum, 2021: 5].

En América Latina la puntuación promedio del cierre de la brecha, al igual que en 2020, se sitúa en 72.1 %, colocando a la región en un pronóstico de 68.9 años para lograr el cierre de dicha brecha. Aun así, 10 países han logrado colocarse por arriba del promedio; sobresale el caso de Nicaragua, donde la brecha ha alcanzado un puntaje de cierre de 79.6 %, igual que en Alemania (véase gráfica 2).

² Este informe, al igual que los datos vertidos en sus versiones previas, está compuesto por cuatro subíndices que evalúan la evolución de las brechas de género en cuanto a: 1. Participación y oportunidades económicas; 2. Logros o nivel educativo; 3. Salud y supervivencia, y 4. Empoderamiento político. El índice mundial de la brecha de género, que se refiere a 156 países, mide las puntuaciones en una escala de 0 a 100 y estas pueden interpretarse como la distancia faltante para lograr la paridad, o bien, el porcentaje de la brecha de género que se ha cerrado.

Gráfica 2. Índice global de la brecha de género, 2021.
América Latina y el Caribe. Puntaje 0-1



Fuente: elaboración propia con datos del Global Gender Gap Index del Foro Económico Mundial de Davos, 2021, <<https://bit.ly/2Q4r9WN>>.

Notas: cifras disponibles a marzo de 2021. La gráfica muestra solo los 10 primeros lugares para Latinoamérica.

Respecto a los cuatro subíndices que componen el índice global, se observa igualmente una mayor paridad de género en la educación y la salud, con un cierre global promedio de 99.7% y 97%, respectivamente. Mientras que la participación y el acceso a oportunidades económicas muestra una heterogeneidad, principalmente en materia de ingresos y salarios; al igual que la participación parlamentaria, donde la brecha solo ha alcanzado a cerrarse en promedio 27.1% [World Economic Forum, 2021: 25-26].

Enfatizando el tema de participación laboral, la oit menciona que las mujeres

se han visto más afectadas que los hombres por la disminución de la ocupación, en todas las regiones y con respecto a todos los grupos de ingresos. La disminución del nivel de ocupación de la mujer en todo el mundo fue de 5.0% en 2020, frente a 3.9% en el caso de los hombres [...]. En valores absolutos, dicha disminución es mayor en el caso de los hombres (80 millones) que en el de las mujeres (64 millones), debido a la disparidad de género que reflejan desde hace tiempo las tasas de participación en la fuerza de trabajo. En todas las regiones, las mujeres han sido más proclives que los hombres a salir de la fuerza de trabajo en el plano económico durante esta crisis [oit: 2021: 11].

Es decir, que el trabajo representa una de las mayores brechas durante la pandemia por covid-19, pues ha levantado nuevas barreras para construir economías y sociedades inclusivas y prósperas. Las brechas de género preexistentes han amplificado la crisis de forma asimétrica entre mujeres y hombres, incluso cuando las mujeres han estado al frente de la gestión de la crisis como trabajadoras esenciales. Los sectores más afectados por los bloqueos y la rápida digitalización son aquellos en los que las mujeres están empleadas con más frecuencia. Situación combinada con las presiones adicionales de brindar atención en el hogar, la crisis ha detenido el progreso hacia la paridad de género tanto en economías nacionales como en diversas industrias.

El cierre de escuelas ha cambiado las rutinas de cuidado y atención a las necesidades básicas durante la pandemia, de modo que no solo se ha demandado un mayor esfuerzo dentro de la unidad familiar para ejercer el cuidado, sino que ha aumentado el trabajo no remunerado en el hogar; colocándose así como principales factores que contribuyen a ampliar las brechas de género en la participación de las mujeres en la fuerza laboral. El cuidado de los niños sigue siendo un factor importante de la incapacidad de las mujeres para participar en los mercados de trabajo en igualdad de condiciones que los hombres.

De acuerdo con información estadística de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en actividades domésticas y del cuidado, la brecha de trabajo no remunerado entre hombres y mujeres sigue siendo muy alta. En términos de horas al día, el promedio para los países miembros del organismo fue de 2.3 horas al día en hombres, mientras que las mujeres laboraron sin paga en dichas actividades un promedio de 4.4 horas al día, es decir, 2.1 horas más que los hombres.

En relación con el trabajo doméstico no remunerado, la India es el país donde la brecha es más amplia en comparación con el resto de los países señalados en la gráfica 3, situándose en 0.9 horas de trabajo no remunerado de los hombres, mientras las mujeres trabajaron 5.9 horas por día (véase gráfica 8, capítulo 8).

En ese mismo sentido, en México los hombres registraron un promedio de 2.2 horas de trabajo no remunerado dedicados a las actividades del hogar y del cuidado, en comparación con las mujeres que dedicaron en promedio 5.5 horas al día; es decir, 3.3 horas más que los hombres durante 2020. Así, México ocupa el primer lugar en la brecha en trabajo no remunerado de la OCDE. Demostrando que es necesaria la implementación de políticas públicas que faciliten un mayor apoyo en la economía del cuidado para que las mujeres puedan ocupar más horas al trabajo remunerado fuera de casa.

La posición en el cierre de la brecha de género en México durante 2020 ocupó el lugar 25 de los 153 países evaluados en el índice global. Un avance de 50 lugares en comparación con 2006, y de 25 respecto a 2018 [World Economic Forum, 2019]. No obstante, en 2021 se observó un retroceso al lugar 34. Ello relacionado con los resultados obtenidos de 2020 a 2021 en los cuatro subíndices: 1) En materia de participación y oportunidades económicas, se desplazó del lugar 124 al 122, debido a la limitada proporción de 49.1 % de mujeres que participan en el mercado laboral, frente al promedio de 64.2 % para América Latina. Otros indicadores laborales con incidencia son: “36.7 % de las mujeres empleadas desempeñan funciones a tiempo parcial; solo 35.9 % de los directivos sean mujeres; y que 14.6 % de las empresas tengan a una mujer como directivo. Finalmente, la diferencia de ingresos y salarios entre hombres y mujeres es de 50 %” [World Economic Forum, 2021: 37]; 2) en cuanto al ámbito educativo, México retrocedió de la posición 54 a la 56, con un cierre de la brecha del 95.7 %; 3) en materia de salud y supervivencia, descendió de la posición 46 a la 58, con un cierre de 99.7 %; 4) mientras que en lo que concierne a la participación política, ámbito en el que se han mostrado mejores resultados, se refleja una disminución considerable durante la última década y media. Lo que ha significado el ascenso democrático de las mujeres mexicanas para alcanzar el poder político y la visibilidad en un corto tiempo. La visibilidad en el ámbito de la vida pública sorprende en México, con un salto del lugar 45 al 18 para 2021 que se distingue por las políticas en el ejercicio del voto, la paridad y la equidad en la Cámara de Diputados, con un avance significativo en el periodo 2006-2021.

Las transformaciones democráticas en el país han dado la oportunidad a las mujeres mexicanas de tener mayor visibilidad en la arena política. Las cuotas en los partidos políticos han elevado el número de diputadas y senadoras en el parlamento hasta alcanzar la paridad en la actual gestión de gobierno. Al mismo tiempo que las mujeres tienen mejores oportunidades en el sector público también se ha permitido que ellas destaquen en el sector privado. En este momento las mujeres están rompiendo los tabús del machismo hondamente arraigados en la cultura de México. Aunque es importante hacer conciencia que más mujeres en las cámaras de senadores y diputados (48 % y 52 %, respectivamente) no significa una agenda feminista ni que las mujeres en la arena política puedan alcanzar un gobierno con perspectiva de género. Las cámaras responden a intereses partidistas y las mujeres responden a los partidos políticos. Haciendo evidente la urgencia por plantear políticas públicas no solo en cuanto a la participación política, sino en favor de los otros rubros mencionados en los subíndices,

así como también en materia de seguridad y erradicación de la violencia hacia las mujeres y las niñas.

VIDAS Y VIOLENCIA EN MÉXICO

En México, la pandemia ha cobrado vidas, exacerbando la violencia hacia las mujeres. Las desigualdades en México no solo son resultado de la pandemia, hasta antes de la llegada del virus de la covid-19 estas venían creciendo a causa de la falta de empleo, el aumento de la pobreza y el mal manejo del gasto público. Sin embargo, en el último año la caída del PIB en 9.0% para México ha puesto al 65.2% de las mujeres ocupadas en una posición de riesgo económico alto, frente al riesgo equivalente a 44.9% para los hombres ocupados [Cepal, 2021a: 5]. Estos datos muestran cómo las mujeres se han visto envueltas en una situación dramática por la falta de empleo y de habilidades frente a la economía digital para realizar teletrabajo. Además, el confinamiento ha llevado a las mujeres a incrementar las horas que pasan en el hogar dedicadas al cuidado, y a ello se suma un exagerado aumento de la violencia intrafamiliar.

Los últimos datos de la Cepal referentes a México ante la covid-19 muestran la situación económica de alto riesgo y cómo ello puede relacionarse con la violencia ejercida hacia las mujeres. Para mayo de 2020, la tasa de participación laboral de las mujeres fue de 35.3% frente a 61.1% de los hombres; el trabajo doméstico, donde las mujeres tienen una mayor participación, tuvo una caída de 33.2%. También, la población femenina del primer quintil sin ingresos propios se colocó en 29.4% [Cepal, 2021a].

La economía y la violencia tienen una relación de causalidad persistente y creciente. De acuerdo con el Centro de Investigación para la Paz (Cipmex), México se ha colocado en el lugar 137 de 163 países en el índice de paz global [Cipmex, 2020]. Lo cual implica que la violencia se está transformando en un problema con proporciones de epidemia, según plantea el Banco Mundial [2016].

Con el avance de la pandemia las noticias de mujeres violentadas en las redes sociales se han incrementado en la sociedad mexicana. Al mismo tiempo que las defunciones por feminicidio se han vuelto cotidianas en la prensa nacional.

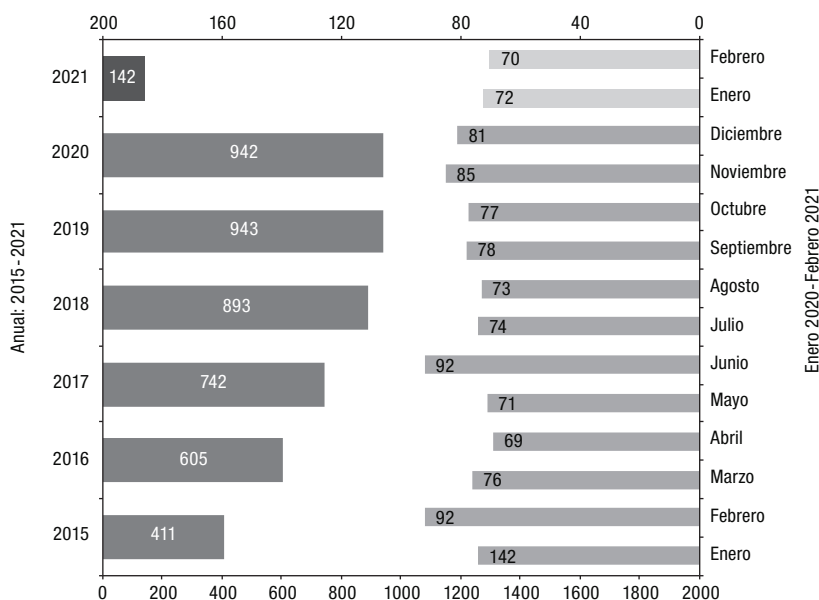
En México nos estamos acostumbrando a una normalidad. Una normalidad donde los derechos de las mujeres a la salud, la educación y a un empleo digno acompañado de una pensión para su vejez están en el imaginario de muchas “madrecitas” que llegan a la vida adulta sin ingresos y enfermas son abandonadas por el sistema de salud pública y por sus familiares.

“Ni una menos” es el lema de marchas, protestas y quemas que intentan llamar la atención sin que por ello se tomen cartas en el asunto sobre la violencia a las mujeres. Por ello, es importante evidenciar la violencia a la que estamos sometidas las mujeres.

Como se observa en la gráfica 4, según el documento *Información sobre violencia contra las mujeres. Incidencia delictiva y llamadas de emergencia 911* del Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública (SESNSP), durante 2020 se registraron 942 presuntas víctimas de feminicidio, equivalentes a 1.44 por cada 100 000 mujeres, teniendo en junio 92 registros; solo seis menos que en diciembre de 2018, el mes más alto desde 2015. Mientras tanto, en los primeros dos meses de 2021 el número de presuntas víctimas ha sido de 142 mujeres. En total, por este crimen 4 678 mujeres perecieron durante 2015-2021.

Las entidades federativas con mayor número de crímenes entre 2020 y 2021 son: el Estado de México, Veracruz, y la Ciudad de México con 176, 98 y 73 víctimas, respectivamente.

Gráfica 3. México. Presuntas víctimas de feminicidio



Fuente: elaboración propia con datos del "Informe sobre violencia contra las mujeres. Incidencia delictiva y llamadas de emergencia 911" del Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública (SESNSP), marzo 2021, <<https://bit.ly/2Q69jmk>>.

Notas: cifras disponibles al mes de febrero de 2021.

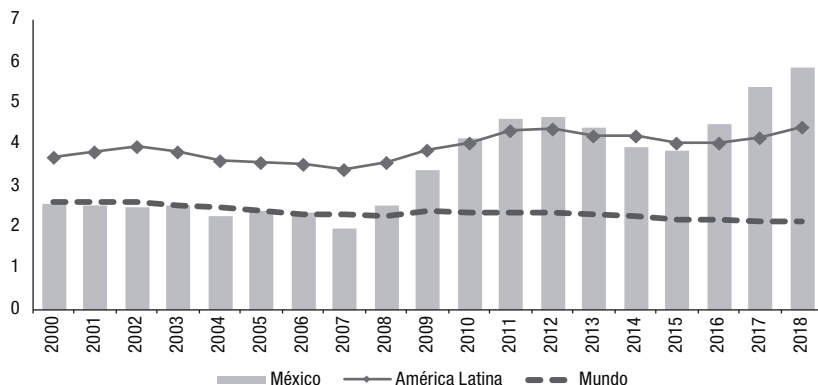
Respecto a las presuntas víctimas mujeres de homicidio doloso (HD) y homicidio culposo (HC), dicho informe reportó un total de 2 794 y 3 136, respectivamente, durante 2020. Cada delito contabilizó en promedio 200 víctimas mensuales, excepto mayo, cuando se registraron 182 víctimas de homicidios culposos, y noviembre para los homicidios dolosos con 172. Este último delito registró en el mes de abril 265 casos desde 2015. En ambos tipos de crímenes, Guanajuato se colocó como el estado con mayor número de víctimas, asentando 413 HD y 680 HC. Actualmente, en lo que va de 2021, se han registrado 447 HD y 499 HC [SESNSP, 2021: 31-35].

El resto de las clasificaciones delictivas en el país asentaron las siguientes cifras de presuntas víctimas mujeres. De enero de 2020 a febrero de 2021: lesiones dolosas 66 056; lesiones culposas 18 850; secuestro 244; tráfico de menores 12; corrupción de menores 1 667; trata de personas 513; y extorsión 3 296. Aunado a esto, las llamadas de emergencia también se han intensificado en el ambiente de violencia dentro del hogar con un número creciente durante la pandemia, 260 067 registros en 2020 y 38 316 en 2021 [SESNSP, 2021: 36-93].

Otros delitos contra la integridad y en el hogar que han ido en incremento durante el confinamiento son la violencia familiar (VF), la violencia de género (VG) y violación (VL). Durante el mismo periodo han ocurrido 255 650 delitos de VF, el cual, comparado con los registros de enero-febrero de 2020 y enero-febrero de 2021, ha tenido un incremento de 5.8%. Respecto a los delitos de VG, estos acotaron 4 679 y un incremento de 30.5%. Finalmente, los delitos de violación, pese a tener un ligero descenso de 1.4%, los registros totales resultaron en 19 333 [SESNSP, 2021: 74-86].

Como se muestra en la gráfica 5, la violencia contra las mujeres es una lamentable realidad no solo en México sino en todo el mundo. Naciones Unidas, mediante los principales indicadores de los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), ha logrado cuantificar el número de mujeres víctimas de homicidio intencional mundial entre 2000-2018, en un promedio de dos a tres víctimas anuales por cada 100 000 mujeres. Tendencia similar a la observada en América Latina para el mismo periodo, se registra incluso una baja a dos víctimas promedio para 2007. Sin embargo, la tendencia para la región cambia a partir 2009 cuando el promedio de víctimas anuales supera las tres incidencias y alcanza su nivel máximo en 2018 con cuatro casos por cada 100 000 mujeres. Para México, las cifras indican entre seis y siete víctimas en 2018.

Gráfica 4. Número de mujeres víctimas de homicidios intencionales por cada 100 000 mujeres, 2000-2018



Fuente: elaboración propia con datos de los Indicadores de los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), Naciones Unidas, 2021, <<https://bit.ly/3agRvL9>>.

REFLEXIÓN

No es solo una metáfora cuando el grupo de Las Tesis menciona que el Estado es un violador. La violencia contra las mujeres, tanto económica como física, está relacionada con la ausencia de políticas públicas con enfoque de género. No contemplar a las mujeres y a las niñas en forma diferenciada de los varones en la elaboración y designación de los presupuestos del gasto público profundiza las relaciones patriarcales y las brechas salariales, educativas y de salud.

Un Estado que niega o suprime los presupuestos con enfoque de género está borrando las luchas de años por cerrar las brechas entre mujeres y hombres. La canalización de recursos con enfoque de género que son aprobados por los congresos son una característica fundamental de todo sistema democrático.

En los capítulos que integran el presente libro se ha insistido en que las políticas de austeridad y la canalización del gasto público a los intereses financieros han mermado el gasto social y deteriorado el tejido social. La importancia de una economía feminista y del cuidado radica en el cruce de todas las esferas de la vida pública y privada poniendo en el centro a las mujeres. Las relaciones patriarcales que han generado históricamente la desigualdad de género dentro del Estado, la Iglesia y la familia se han reproducido por intermedio de las relaciones económicas de intercambio y en la división social del trabajo. Dar visibilidad a esta relación asimétrica de género significa revalorar el papel fundamental de las mujeres en la reproducción de la fuerza de trabajo y en el

mantenimiento del sistema social. El papel del Estado como regulador de la economía y promotor de políticas públicas para el bienestar social es un elemento sustancial para generar una reproducción social con igualdad entre mujeres y hombres.

La pandemia no solo ha hecho evidentes las desigualdades de género, sino que las ha agravado en todos los niveles, ya sea a escala global, regional o nacional, e incluso dentro del núcleo familiar. La falta de una visión de género en la elaboración de políticas públicas aunado a la perniciosa política de austeridad, nos han llevado a un Estado depredador cuyas políticas implementadas durante los últimos cincuenta años están en contra de la reproducción de la vida y en favor de la reproducción del capital, particularmente el rentista en su etapa financiera contemporánea. Restringir el gasto social y las inversiones públicas solo han generado violencia económica y de género que se expresan en una mayor injusticia laboral, incremento del desempleo, aumento del trabajo no remunerado y una disminución constante en los ingresos de las clases trabajadoras, específicamente cuando se trata de mujeres.

Por lo tanto, el Estado, de cara a sus ciudadanos, tiene la obligación de replantearse las políticas públicas implementadas a lo largo de las últimas décadas, carentes de un enfoque de género, que han favorecido la violencia hacia las mujeres como parte de la “normalidad” en su sociedad. Por lo pronto debemos preguntarnos, ¿de qué carece un Estado que permite que maten a sus mujeres solo por ser mujeres?, ¿por qué tanta violencia y cómo este proceso de odio hacia las mujeres camina acompañado de un deterioro del tejido social?

REFERENCIAS

- Banco Mundial [2016], “Violencia urbana: un problema con proporciones de epidemia”, <<https://bit.ly/3gmnsGz>>.
- Cepal [2021a], *La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad* (Informe especial covid-19, núm. 9), Santiago, Cepal, <<https://bit.ly/3amybwW>>.
- [2021b], *Informe covid-19 Cepal-UNDRR. La pandemia de enfermedad por coronavirus (covid-19): una oportunidad de aplicar un enfoque sistémico al riesgo de desastres en el Caribe*, Santiago, Cepal, <<https://bit.ly/3ttus8o>>.
- Cipmex [2020], *Presentación Índice de paz global 2020*, <<https://bit.ly/3tI8D4M>>.
- OCDE.Stat [2021], *Employment: Time spent in paid and unpaid work, by sex*, <<https://bit.ly/3dtI7rz>>.

- oit [2021, 25 de enero], *Observatorio de la oit. La covid-19 y el mundo del trabajo*. Séptima edición. Estimaciones actualizadas y análisis, <<https://bit.ly/3tp3cro>>.
- Piser, K. (anfitrión) [2021], *Fighting gender inequality in cities. Lessons from women in leadership* (podcast), oecd, <<https://bit.ly/3mWALil>>.
- SESNSP [2021], *Información sobre violencia contra las mujeres. Incidencia delictiva y llamadas de emergencia 911*, Secretaría de Seguridad y Protección Ciudadana, <<https://bit.ly/2Q69jmk>>.
- World Economic Forum [2021], *Global gender gap report 2021*, Ginebra, World Economic Forum, <<https://bit.ly/2Q4r9WN>>.
- [2019], *Global gender gap report 2020*, Ginebra, World Economic Forum, <<https://bit.ly/3glGHzW>>.