



Economía y Sociedad

ISSN: 1870-414X

ecosoc@econonet.esec.umich.mx

Universidad Michoacana de San Nicolás de
Hidalgo
México

Noriega Ureña, Fernando Antonio
Microfundamentos para la economía de la mujer
Economía y Sociedad, vol. XIV, núm. 25, enero-junio, 2010, pp. 69-89
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Morelia, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=51015546005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Microfundamentos para la economía de la mujer

Fernando Antonio Noriega Ureña*
noriega@correo.azc.uam.mx

RESUMEN

La teoría tradicional ha desestimado las diferencias de género en la conducta económica de los agentes individuales, suponiendo que éstas no modificarían el axioma de conducta racional. Sin embargo, aquí se plantea una hipótesis basada en una condición irreducible de género que permite la formalización diferenciada de los consumidores. Los resultados revelan una economía de mercado muy diferente a la que se explica cuando los agentes son individuos sin distinción de esa clase: En primer lugar, no sólo las preferencias, la tecnología y las dotaciones iniciales determinan los precios, sino también la composición de género; en segundo, la distribución a través de instituciones diferentes al mercado,

Fecha de recepción:
13 de abril de 2010
Fecha de aceptación:
24 de mayo de 2010

* El autor agradece los comentarios y sugerencias de dos dictaminadores anónimos. Cualquier error u omisión remanente es responsabilidad exclusiva de los mismos. Profesor-Investigador Titular C de Tiempo Completo, Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana - Unidad Azcapotzalco.

como las sociales, se hace necesaria para compensar las desventajas de género, y en tercero, el resultado de igual remuneración para trabajo igual, lejos de resolverlas, las reproduce. Así, se concluye que tanto la teoría de los precios como sus implicaciones de política económica cambian considerablemente bajo este nuevo escenario analítico.

Palabras clave: Género, Economía de la mujer, Empleo, Salarios

Clasificación JEL: J16; E20; E24.

1. Introducción

El debate actual en torno a la economía de género ha abierto espacios importantes y profusamente atendidos en el terreno de la economía aplicada, y ha centrado su atención en los fenómenos inherentes a la economía de la mujer, particularmente en lo referido a las asimetrías distributivas, discriminación, violencia, marginación y pobreza. Tanto la medición como la tipología de cuestiones tales como la discriminación en el trabajo, la injusticia salarial, la sobreexplotación y la pobreza de género, son tratadas desde diferentes enfoques teóricos pero generalmente fuera del dominio analítico de la teoría de los precios y, por tanto, lejos de la base de sustentación de la política económica.

Ante ese hecho, la política social, entendida como un sistema institucional público de atención a fenómenos considerados no económicos pero sí relacionados con el bienestar de las comunidades humanas, ha extendido considerablemente su dominio sobre los problemas de género y pobreza, con el consecuente descargo de responsabilidades de la política económica al respecto. Sin embargo, y paradójicamente, el ejercicio de la política social en las actuales economías de mercado, en aras del fortalecimiento del *laissez faire*, ha contribuido a alejarlas de las posibilidades de transitar hacia modalidades de economía social, debido fundamentalmente a que se considera que las asociaciones entre individuos, lejos de favorecer la eficiencia en la toma de decisiones, crean distorsiones y obstáculos al buen funcionamiento de los mercados.

Así entonces, el encuentro analítico entre la economía de género y la economía social es ajeno a la naturaleza de la política social, no así a la de la política económica. De hecho, la evidencia que se recoge de las crisis de pagos, es que cuando el sector privado equivoca sus expectativas y por ende sus decisiones, sólo quedan los fundamentos

de las políticas fiscal y monetaria para detener la descapitalización de las empresas y el deterioro del bienestar material de los hogares. En ello la política social sólo desempeña el papel de mecanismo parcial y transitorio de compensación de daños. Lo demás, es decir, las soluciones de fondo, dependen de la teoría que los responsables de la política económica utilizan para determinar sus criterios de acción, y si al interior de ella no existen fundamentos para la orientación de género de la política económica, tal estará inevitablemente ausente, con los costos que su ausencia signifique para el género menos favorecido.

La discusión actual en torno a la necesidad y posibilidades institucionales de orientar las políticas fiscal y monetaria con perspectivas de género, se sostiene más en intuiciones y conjeturas derivadas de hechos específicos que en explicaciones generales y formalmente sustentadas. Salvo un esfuerzo pionero para abrir la discusión sobre las bases axiomáticas de la economía de la mujer, realizado por Marianne A. Ferber y Julie A. Nelson,¹ la literatura actual no ofrece una discusión metodológica profunda ni elementos formales para la construcción teórica distintiva de la conducta económica de hombres y mujeres. Parece no haberse considerado importante en la economía formal el estudiar la distinción, probablemente en la idea de que el *consumidor representativo* es suficiente para cubrir las exigencias metodológicas de la explicación de las economías de mercado. Las distinciones de género no han sido incorporadas como un asunto importante para la demostración de que una economía plenamente descentralizada no deriva en el caos sino en el equilibrio y que tal es óptimo de Pareto, ni para la microfundamentación de la política económica; tampoco han sido incorporadas por enfoques alternativos, como el inherente a la economía social, para criticar estos resultados de la teoría tradicional y buscar fundamentos axiomáticos diferentes y más sólidos.²

¹ Ferber, M. A. y J. A. Nelson (1993), es una compilación de artículos que bajo el título *Beyond Economic Man. Feminist Theory and Economics*, plantea una discusión en torno a la necesidad de “desmasculinizar” el análisis económico.

² Entre los once autores que contribuyen al debate en el libro antes citado, destaca la presencia de Robert Solow, Premio Nobel de Economía 1987, quien en sus planteamientos fundamentales desestima la necesidad de incorporar a los fundamentos de la teoría alguna consideración sobre distinciones de género. Sus numerosas y destacadas contribuciones a la teoría tradicional, al igual que sus críticas y desacuerdos más recientes con ella (véase particularmente Solow & Hahn (1995)), les otorgan relieve a sus opiniones sobre la necesidad de distinguir géneros en el análisis económico. Plantea su posición en los siguientes términos (Solow, R. (1993: 155-156)):

It seems obvious that economics is at least a little different from biology and chemistry, partly because there is no poking or prodding, just passive observing, and partly because the economist, in thinking about the economy, is inevitably thinking about herself or himself. Introspection plays no part in the framing of hypotheses about chemistry or molecular biology, but I do not see how it can be wholly avoided in framing hypotheses about economic behavior. It would be crazy not to ask: what would I do in those circumstances? Even in the economic context, however, I am skeptical about imputing specifically masculine or feminine characteristics.

Y más adelante señala lo siguiente sobre el contenido de los artículos que conforman

Ferber y Nelson plantean el problema en los siguientes términos:

Women have been largely absent not only as economic researchers but also as the subject of economic study. [...] The first edition of Paul Samuelson's Economics (1948) had only two references to "females" and none to "women", both included in a segment on "minorities". Even today, women and families remain strangely absent from many "general" discussions of economic matters.

[...] One must ask whether the "individual" and "we" do not display a distinctively masculine tendency toward identification from work rather than relationship, and whether the notion of "individual consumers in nuclear families" is not fundamentally confused. Such a blind spot when it comes to women's traditional identification through family relations, and disregard of the possibility that the same may be true of men, implies "invisibility" of women and families in the analysis of "human" behavior.

Similarly, little attention is given to the economic value of household work, traditionally done mostly by women. Again taking an example from a textbook, the complete discussion of this issue consists of three sentences: "Many people, particularly leaders of the women's movement, argue that household work should be given a value and included in GNP. This is worth thinking about. Would it be a reasonable thing to do? If so, how would one go about valuing household production?" (Reynolds 1988). Marilyn Waring (1988) and Nancy Folbre (1991) have discussed additional incidents of such neglect and the consequences they have for social statistics and policy. Standard discussion of human capital formation (e.g., Ehrenberg and Smith 1991) start with a discussion processes undertaken at home as well as the care from birth (or even from before birth, as in maternal health and nutrition) devoted to creating and developing a child's capacities".

En un intento de contribuir a la comprensión de algunas de las cuestiones de género que han sido por completo dejadas de lado por la teoría convencional, en este trabajo mostraremos, a partir de la formalización de las especificidades paramétricas que pueden considerarse básicas y exclusivas de la conducta maximizadora de la mujer, que los resultados micro y macroeconómicos tradicionales varían considerablemente. Las desventajas de género que se ponen en evidencia, aparecen como una característica natural de la estructura de una economía competitiva, al igual que los problemas de asimetría en la distribución del ingreso.

la compilación:

It bothers me that the papers in this volume say almost nothing about the nuts and bolts of economic analysis: demand and supply elasticities, the cyclical behavior of real and nominal wages, you name it. The ideological content of economics attracts attention, but were it not for the nuts and bolts, the market for economics would clear at a very low level. When it comes to the nuts and bolts, however, economics is more like chemistry. In those areas, the effects of feminizing the discipline would be seen mainly in atmosphere rather than in substance. (But not always –women might have a genuinely different perspective on wage determination in the business cycle, for instance.)

Pese a que las condiciones iniciales del sistema parecerían situar a todos los agentes en un plano de equidad, hay características intrínsecas de las mujeres que las ponen en una desventaja que los precios por sí solos no son capaces de resolver. Se hace necesaria la creación de instituciones que hagan posible la compensación de las asimetrías y la reivindicación de género. Se abre un campo importante para el desarrollo de la economía social.

El escenario analítico es de competencia perfecta, plena descentralización y propiedad privada. Existe un único producto, no durable y por tanto no acumulable, y el trabajo es el único factor de producción. Se distinguen un consumidor y una consumidora, cada uno de ellos *representativo* de todos los agentes de su respectivo género. Ambos comparten de manera equitativa los derechos de propiedad sobre el aparato productivo, que para el análisis queda representado por una firma representativa, también de conducta maximizadora, que se supone idéntica a las muy numerosas de su misma naturaleza existentes en el sistema.

El marco analítico corresponde a un sistema competitivo conformado por consumidores y productores de conducta maximizadora, en el que las empresas maximizan la tasa interna de retorno, que formalmente equivale a la tasa de ganancia, según se define en Marx y Smith, y a la eficacia marginal de la inversión, en la *Teoría General* de Keynes. Esta hipótesis hace diferencia con la maximización de la masa o volumen de beneficios, que tradicionalmente se sostiene en la teoría neoclásica.³

El apartado 2 del documento se refiere a las condiciones iniciales, hipótesis y resultados de equilibrio individual de los consumidores; en él se efectúa un análisis comparativo de los resultados microeconómicos de los dos géneros considerados. El apartado 3 concierne a los resultados de equilibrio macroeconómico; en él se investigan las implicaciones de la distinción de género en los niveles de producción y empleo, y en la distribución del ingreso; se analizan por tanto las implicaciones básicas de políticas fiscal y monetaria. Finalmente, en las conclusiones se hace una síntesis de los resultados alcanzados y de sus implicaciones en términos de una agenda de investigación sobre el tema.

³ En completo apego a las exigencias metodológicas y técnicas de la teoría neoclásica, se hará evidente que de dicha maximización deriva la demostración de que el sector laboral no es un mercado ni funciona como tal, y el salario, lejos de ser un precio más, es una variable distributiva que se determina exógenamente. En otros modelos en los que se emplea la misma hipótesis, destaca la demostración de que el desempleo involuntario es plenamente compatible con el equilibrio general de competencia perfecta. Con base en un teorema –el *teorema de superioridad*– se demuestra que la hipótesis neoclásica con las que se explica la conducta racional de los productores es incorrecta, debido a que explica el funcionamiento de una economía técnica y socialmente ineficiente. Se hace evidente que si los productores maximizan la tasa de ganancia o tasa interna de retorno, en lugar de la masa de beneficios, como lo plantea la tradición neoclásica, el resultado que se alcanza para cada empresa y para el agregado de productores y consumidores, es superior en el sentido de Pareto, y la economía refuerza su carácter competitivo en la medida en que el número de unidades productivas es mayor. Véase Noriega (2001 y 2006).

2. Conducta maximizadora

La diferencia que será el fundamento de la distinción entre mujeres y el resto de la especie para efectos de esta investigación, corresponde a su papel en la reproducción de la vida humana y en las responsabilidades directas que ella implica y que supondremos intransferibles. La mujer es la que biológicamente asume el papel y en la que recae la responsabilidad exclusiva de la gestación y el alumbramiento, sea o no con su consentimiento, y sea o no por su propia decisión, y toda la especie le debe a ello su origen.

Los efectos de esta investigación dejan fuera de su alcance el análisis del proceso de decisión de la mujer respecto a su maternidad. Sólo interesa considerar *la maternidad como un hecho consumado* a partir del cual aparece una diferencia irrenunciable entre la mujer-madre y el resto de la especie, diferencia de la que se desprende una conducta económica muy distinta de ella respecto a la del hombre y de la mujer que no es madre.

Así entonces, en nuestra hipotética economía competitiva, completamente descentralizada y propia de una sociedad en la que sólo los adultos toman decisiones, se considerará que hay dos géneros: el de las mujeres-madres, y el de los demás, conformado por hombres y por mujeres no madres. Esta distinción, pese a que seguramente resultará insatisfactoria para muchos especialistas, es necesaria por el momento. Será, sin embargo, reconsiderada más adelante.

En el entendido de que la mujer-madre se enfrenta a una economía competitiva, plenamente descentralizada y conformada de agentes de conducta egoísta y atomizada, sólo ella, en función de sus preferencias y *ex-ante*, determina su carga de responsabilidad sobre el resultado de la reproducción. En el sistema, por su propio carácter competitivo, no hay contratos de corresponsabilidad sobre los hijos; es decir que no existen ni el matrimonio ni la asociación de pareja,⁴ porque el sistema mismo, en su naturaleza de libre mercado e individualismo metodológico, hace vigente la plena descentralización y excluye toda posibilidad de asociación entre individuos.⁵

⁴ Gary Becker (1981), explica el emparejamiento selectivo de cónyuges en los mercados matrimoniales, como resultado de agentes, hombres y mujeres, que difieren entre sí a causa de sus dotaciones, pero no de su naturaleza. Considera, como causas de las diferencias, desde el capital humano acumulado por cada individuo, hasta la especialización en el trabajo al interior de los hogares; pero excluye cualquier característica distintiva de género. En el capítulo 2 del libro aquí citado "La división del trabajo en los hogares y las familias", Becker (1981: 32), dice:

Uno de los supuestos más importantes de este apartado es que en principio todas las personas son idénticas; las diferencias de eficiencia no vienen determinadas por diferencias biológicas, ni por otro tipo de diferencia intrínseca a la persona. Las diferencias de capacidad son el resultado de diferentes experiencias y de otras inversiones en capital humano.

⁵ Si bien el hacer vigentes aquí las condiciones iniciales de la teoría tradicional en escenarios competitivos implica la exclusión de los fenómenos de asociación entre

Supóngase que toda mujer en el sistema, antes del periodo de análisis, ha tenido la libre opción de elegir ser o no madre, y ha tomado su decisión. Las que decidieron no serlo (por un proceso que desconocemos y que no es interés de esta investigación analizar), no se sujetan a ninguna condición paramétrica diferente a las de los hombres en su papel de agentes maximizadores; es decir que toman decisiones de sí y para sí mismas, sin implicación alguna para nadie más. En cambio, las que decidieron ser madres asumen la responsabilidad sobre las variables en las que sus decisiones determinan las condiciones materiales de las hijas o hijos a los que han dado vida y mantienen irrenunciablemente bajo su custodia. Supondremos que estos últimos –las hijas e hijos– son considerados dependientes absolutos del cálculo económico de las mujeres mientras son incapaces de tomar decisiones por sí mismos; es decir, mientras alcanzan la adultez.

Es necesario subrayar una vez más que las hipótesis que se proponen enseguida no pretenden explicar la elección de la mujer en términos de ser o no ser madre, sino la conducta económica de las que han decidido ya ser madres, y que bajo esa condición deben realizar sus ejercicios de elección racional, dados los precios relativos. El análisis se realizará sobre la base de agentes representativos.

2.1 Hipótesis 1: Conducta económica de la mujer-madre

La mujer-madre toma sus decisiones según el siguiente cálculo, en el que el subíndice m se refiere a las variables que ella puede determinar en función de la información que le transmiten los precios. La función de utilidad $U_m(\cdot)$, que se supone no separable, estrictamente cóncava y diferenciable, depende, en primer lugar, de la demanda neta de producto para su consumo, misma que resulta de la demanda bruta o total q_{dm} , menos la parte de producto que destinará al consumo de sus hijos: $\hat{q} \sum_i \theta_i$, siendo $i \geq \sum_i \theta_i \geq 0$; $1 \geq \theta_i \geq 0$, e $i=0, 1, 2, 3, \dots, h-1, h$. (Estos parámetros son parte de las preferencias de la mujer-madre y sólo se modifican en el largo plazo):

$$\text{Máx. } U_m \left[\left(q_{dm} - \hat{q} \sum_i \theta_i \right), \left(\frac{\tau}{1 + \sum_i \alpha_i} - T_{om} \right) \right] \quad (1)$$

$$\text{definida para todo } \left(q_{dm} - \hat{q} \sum_i \theta_i \right) > 0 \text{ y } \left(\frac{\tau}{1 + \sum_i \alpha_i} - T_{om} \right) > 0,$$

géneros, se logra un beneficio metodológico importante para el estudio de los mismos: la posibilidad de analizar, con base en esta referencia extrema, los términos del intercambio entre géneros para la conformación de contratos de corresponsabilidad, matrimonios o asociaciones en pareja. Así, al término de nuestra investigación podremos responder por lo menos a la siguiente pregunta sobre este particular: ¿Existe una tasa de descuento de género que ponga en desventaja a alguno de ellos ante la posibilidad de definir acuerdos de asociación en pareja y corresponsabilidades, cuando tal cosa es posible?

$$\text{S.a } \Pi_m + wT_{om} = pq_{dm} \quad (2)$$

La \bar{q} cantidad se refiere al volumen de producto que biológicamente necesita cada hijo para garantizar plenamente su vida;⁶ por tanto, la madre habrá decidido subjetivamente si garantiza total o parcialmente la vida de cada uno de ellos al determinar la magnitud de cada Θ_i según sus preferencias afectivas. Se admite así la posibilidad de la madre desnaturalizada, es decir, la de aquella que abandona a los límites de la muerte a alguno de sus hijos ($\Theta_i = 0$ para algún i), como también la de aquella que otorga trato diferenciado a cada uno de ellos, con un valor positivo pero diferente de Θ_i para cada i . El subíndice i se refiere al número de hijos que tiene la mujer, y el parámetro Θ_i es precisamente el índice subjetivo que muestra el grado de protección o garantía de la vida que la mujer-madre le ofrece a su i -ésimo hijo a través del consumo.

En segundo lugar, esta función depende del tiempo disponible para el ocio, definido en el miembro derecho de la función por el segundo argumento entre paréntesis. En él, τ corresponde al tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar que tiene la mujer, al igual que cualquier otro agente (es decir, las mujeres no madres y los hombres). Se trata de una dotación inicial natural que se supone igual para todos los adultos. Ese tiempo, sin embargo, se reduce para la mujer-madre en función de su tiempo oferta de trabajo (T_{om}), y del que decide dedicar a todos y cada uno de sus hijos según la siguiente regla: $\sum_i \alpha_i \geq 0$, con α_i tal que $1 \geq \alpha_i \geq 0$, existiendo la posibilidad de que no le dedique nada de tiempo a alguno ($\alpha_i = 0$ para algún i). Es decir que existe la opción del descuido total, que se traduce en que le niegue por completo atención en términos de su tiempo a alguno de sus hijos, aun cuando le asegure el consumo. Los hijos dependen forzosamente de la mujer, pese a que ésta tiene la posibilidad de otorgarles atención y consumo según su exclusivo arbitrio. Los parámetros α_i , al igual que los Θ_i , son parte del arreglo paramétrico de las preferencias de la mujer-madre.

Su restricción presupuestal está definida, por el lado de los ingresos, como la suma de los ingresos no salariales (Π_m), que provienen de sus derechos de propiedad sobre el aparato productivo (ganancias de las empresas),⁷ y salariales (wT_{om}), que resultan de las remuneraciones al trabajo. El lado de los gastos está conformado por el valor de la demanda bruta de producto (pq_{dm}). El precio monetario del producto es p , y el salario monetario es w .

Para simplificar, supóngase que la función de utilidad es homogénea de algún grado positivo en sus argumentos, y sea el parámetro

⁶ Supóngase la existencia de un criterio biológicamente determinado y socialmente aceptado, del consumo mínimo de subsistencia para cada niño.

⁷ Al tratarse de un sistema de propiedad privada, los únicos propietarios de todo cuanto existe en la economía son los consumidores.

$\varphi, \varphi \in \mathfrak{R}_+$, un resultado de las preferencias y propio de dicha función. Entonces, las condiciones de primer orden estarán dadas por la restricción presupuestal (2), y por la relación marginal de sustitución entre consumo neto y ocio, expresada así:

$$\varphi \frac{q_{dm} - \hat{q} \sum_i \theta_i}{\frac{\tau}{1 + \sum_i \alpha_i} - T_{om}} = \frac{w}{p} \quad (3)$$

Por tanto, la función de demanda bruta para consumo (4), y la de oferta de trabajo (5), corresponderán, respectivamente, a las expresiones siguientes:

$$q_{dm} = \varphi(1 + \varphi)^{-1} \hat{q} \sum_i \theta_i + (1 + \varphi)^{-1} \left[\frac{w}{p} \left(\frac{\tau}{1 + \sum_i \alpha_i} \right) + \frac{\Pi_m}{p} \right] \quad (4)$$

$$T_{om} = (1 + \varphi)^{-1} \frac{\tau}{1 + \sum_i \alpha_i} + \varphi(1 + \varphi)^{-1} \left(\frac{p \hat{q} \sum_i \theta_i - \frac{\Pi_m}{p}}{\frac{w}{p}} \right) \quad (5)$$

La función de demanda bruta para consumo está conformada, en el miembro derecho, por un primer término, independiente de precio y salario –un componente autónomo– que depende de una fracción de las necesidades de consumo de los hijos reconocidas por la mujer-madre. El término siguiente, dados el precio del producto y el salario, dependerá del valor real de su tiempo efectivo de oferta de trabajo y de sus ingresos no salariales reales. Así, se tiene que a mayor número de hijos, mayor será el consumo autónomo en el cálculo de la mujer-madre, y menor el valor real de su tiempo máximo efectivamente disponible para trabajar. La ecuación (4) muestra que cuanto más elevado es el número de hijos, mayores las exigencias de consumo de estos a través de la demanda de producto de la mujer, y menores las posibilidades de ella de financiarlo con sus ingresos salariales, a causa de la reducción en su tiempo máximo efectivamente disponible para trabajar.

Por su parte, la función oferta de trabajo muestra, en el primer término de su lado derecho, el tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar, y en el segundo término, una diferencia que muestra que si los ingresos no salariales son inferiores al valor del consumo autónomo, la oferta de trabajo de la mujer-madre al aparato

productivo excederá su tiempo máximo efectivamente disponible para trabajar. Esto quiere decir que se verá obligada a trabajar, al salario vigente en la economía, por encima del tiempo que le queda disponible para reponer sus propias capacidades de trabajo, en aras de que sus ingresos totales le hagan posible financiar su consumo y el de sus dependientes. Dicho en otras palabras, trabajará a costa de la reducción de sus propias capacidades vitales, con tal de financiar el consumo de sus hijos y el suyo.

Obsérvese que se trata de funciones de elasticidades variables y multiplicadores constantes respecto a w y a p .

2.2 Digresión sobre la exclusividad de responsabilidades

Es de esperarse a estas alturas que haya quien argumente que en muchos casos, en la economía real, es el hombre el que asume la responsabilidad de los hijos en los términos descritos aquí por las ecuaciones, y estará en lo cierto, si los casos a los que alude son de solidaridad o sustitución funcional entre géneros. Aún así, téngase en cuenta que el sentido de estas hipótesis es explicar un fenómeno que está en lo fundamental en los dominios sociales de la mujer-madre, sobre todo cuando el análisis se sujeta a condiciones de individualismo metodológico.

Sin embargo, es necesario plantear la siguiente pregunta: ¿Es realista afirmar que la esperanza matemática que los demás agentes le asignan al cálculo económico de una mujer antes de ser madre, en la economía cotidiana y en ausencia de perturbaciones aleatorias, es estrictamente igual al cálculo de la mujer-madre? Si no en tales términos, entonces digámoslo así: ¿Se puede decir que los demás agentes ven en cada mujer, antes de ser madre, la expectativa altamente probable de que se convierta en mujer-madre?

Si la respuesta es afirmativa, entonces nos encontramos en un escenario en el que sólo excepcionalmente se valoraría a una mujer bajo los mismos parámetros que a un hombre. Por lo general, suponiendo diferencias nulas en los ingresos no salariales, las mujeres, en su perspectiva de ser madres o ya en la condición de tales, negociarán en condiciones de inferioridad cualesquiera formas de corresponsabilidad con los hombres. Estarán sujetas a una tasa de descuento de género más alta que la de estos. Tal situación se verá compensada sólo si los ingresos no salariales –y, por tanto, los derechos de propiedad– les son más favorables a las mujeres que a los hombres con los que negocien contratos de corresponsabilidad, de matrimonio o, simplemente dicho, de asociación en pareja.

Sin embargo, existe la posibilidad de que las preferencias de algunos hombres y los parámetros de algunas mujeres den como resultado que la responsabilidad total de los hijos pase a manos de los primeros. En tal caso, el cálculo económico de esos hombres

será prácticamente igual al descrito en el apartado previo para las mujeres-madres.

Por tanto, si la transferencia de las responsabilidades de los hijos o la corresponsabilidad es resultado de un intercambio entre equivalentes, por lo general las mujeres incurrirán en un costo de oportunidad más elevado que el de los hombres. Esta idea se reforzará con el razonamiento siguiente.

2.3 Hipótesis 2: Conducta económica del hombre y de la mujer sin hijos

Obsérvese que si los parámetros Θ_i y α_i son cero para todo i , el cálculo económico que resulta es el que la teoría le ha atribuido sistemáticamente al consumidor representativo. Lo que esto significa es que el consumidor hombre cuyas variables se distinguen por el subíndice h , y la mujer que ha decidido no tener hijos, comparten un cálculo idéntico entre sí en una economía descentralizada como la que aquí se analiza. La maximización está dada entonces por las siguientes ecuaciones:

$$\text{Max } U_h [q_{dh}, (\tau - T_{oh})] \quad (6)$$

Definida para todo $q_{dh} > 0$ y $(\tau - T_{oh}) > 0$,

$$\text{S.a } \quad \Pi_h + wT_{oh} = pq_{dh} \quad (7)$$

Las condiciones de primer orden resultan en la restricción presupuestal (7), y en la relación marginal de sustitución entre consumo y ocio, según la siguiente expresión:

$$\varphi \frac{q_{dh}}{\tau - T_{oh}} = \frac{w}{p} \quad (8)$$

De esta manera se obtienen las funciones de demanda de producto (9), y oferta de trabajo (10), respectivamente, en las siguientes expresiones:

$$q_{dh} = (1 + \varphi)^{-1} \left[\frac{w\tau + \Pi_h}{p} \right] \quad (9)$$

$$T_{oh} = (1 + \varphi)^{-1} \tau - \varphi(1 + \varphi)^{-1} \begin{pmatrix} \frac{P}{w} \\ \frac{P}{p} \end{pmatrix} \quad (10)$$

Las diferencias entre estas funciones y las ecuaciones (4) y (5), son cruciales: En primer lugar, muestran que el consumidor hombre, lo mismo que la mujer sin hijos, toma todas sus decisiones a partir de la información de mercado, que es la contenida en el único precio relativo del sistema: el salario real; en contraste, la mujer-madre toma sus decisiones de mercado una vez que ha resuelto el problema distributivo básico: la alimentación y atención de sus hijos. Este último es un problema distributivo porque implica la asignación de bienes y tiempo por parte de la mujer-madre a sus dependientes (hijos), con los cuales no establece una relación de *quid pro quo* ni se vincula a ellos a través de los precios. Se trata de la aplicación de una regla de asignación que la mujer establece para sí misma a partir de sus preferencias.

Lo señalado implica que, en conjunto, las mujeres con hijos en una sociedad de mercado resuelven sistemáticamente un fenómeno distributivo que no depende de la presencia de institución alguna ni de la existencia de rigideces en el sistema de precios. A diferencia de lo que sucedería, por ejemplo, con el consumo autónomo en una función consumo keynesiana para economía intervenida, en la que la intervención fiscal a través del gasto es el mecanismo institucional que sirve para financiarlo, en el caso de la mujer con hijos, son sus decisiones las que dan origen a un consumo autónomo cuyo financiamiento debe proveerlo ella misma. No hay institución alguna en nuestra hipotética economía descentralizada, que exista para ese efecto.

En segundo lugar, bajo el supuesto ya hecho –que pese a ser restrictivo nos pone en condiciones de una mejor comparación– de que los ingresos no salariales de todos los agentes del sistema son iguales, y de que el tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar es también igual para todos –lo que de ninguna manera resulta irreal por ser miembros de una misma especie– el consumo efectivo de los hombres y de las mujeres no madres resulta ser mayor que el de las mujeres-madres, tanto debido a que las posibilidades de financiamiento de los primeros a los precios vigentes son mayores, como a la parte del consumo que las mujeres-madres deben destinar a sus hijos por propia responsabilidad. Esto se constata en la siguiente expresión, que proviene de la comparación de (4) y (9):

$$\left[\frac{w\tau}{p} \right] > \left[\frac{w}{p} \left(\frac{\tau}{1 + \sum_i \alpha_i} \right) \right] \quad (11)$$

La desigualdad (11) indica que el tiempo máximo efectivamente disponible para trabajar de la mujer-madre, le reportará siempre un ingreso inferior al de los hombres y mujeres sin hijos. Es decir que el ingreso real per cápita de la mujer-madre será siempre menor. Sin embargo, su situación se hace mucho más desventajosa en términos de la oferta de trabajo. Al encontrarnos en un escenario de economía competitiva en el que se supone que todo lo que se ofrece al mercado al precio y salario vigentes se vende, y todo lo que se desea comprar existe y está a disposición de uno, todos los agentes realizarán la oferta de trabajo que planeen a los precios vigentes. Comparando las funciones (5) y (10) entre sí, se obtiene lo siguiente: Mientras los ingresos no salariales en (10), si son positivos reducen efectivamente la oferta de trabajo de los hombres y las mujeres sin hijos, en (5) el consumo autónomo que debe garantizar la mujer-madre contrarresta el efecto de reducción de dichos ingresos, y si su magnitud en valor es mayor que la de estos últimos, puede incluso incrementar la oferta de trabajo por encima del máximo efectivamente ofrecido por ella. Esto significa que la mujer con hijos, mientras más pequeños sean sus ingresos no salariales, más compelida estará a trabajar por encima de sus capacidades efectivas con tal de financiar su consumo y el de sus dependientes.

Las desventajas de la mujer-madre en una economía competitiva son evidentes: Por el lado del consumo *per cápita*, ésta se situará sistemáticamente por debajo de los hombres y de las mujeres sin hijos, y por el lado de la oferta de trabajo, aunque su participación sea inferior a la de los hombres y mujeres sin hijos, su esfuerzo de trabajo superará sus capacidades reales, sus ingresos no salariales serán más bajos y su bienestar en términos de utilidad será siempre inferior a los precios vigentes.

3. Equilibrio macroeconómico e implicaciones de política

Las fuerzas de mercado que determinan el equilibrio de la economía en su conjunto, dependen de que se resuelva previamente la magnitud del salario nominal. Se trata de una economía monetaria en la que la cantidad de dinero es constante y suministrada al sistema por una única vez antes de que los procesos de producción e intercambio se pongan en marcha. El precio monetario del producto se determina a través de la ecuación cuantitativa:

$$M_o = pq_o$$

En el entendido de que el salario se paga *post-factum*, el dinero es introducido al sistema mediante un crédito gratuito y no reembolsable otorgado por única vez a cada consumidor según el volumen en valor de sus derechos de propiedad y de sus ingresos salariales. Esto

significa que los hombres y las mujeres no madres reciben un crédito sistemáticamente superior al de las mujeres-madres. Es decir que la sola condición de género que se ha establecido, implica la distribución asimétrica del ingreso monetario. Los ingresos monetarios se gastan en su totalidad en la compra del producto que generan las empresas, y tras sus ventas éstas pagan los salarios.

Conocido ya el cálculo de los consumidores, el productor representativo se explica como un agente maximizador de su tasa interna de retorno o tasa de beneficio, según las siguientes ecuaciones:

$$\text{Máx. } (1 + \pi) = \frac{pq_o}{wT_d} \quad (12)$$

$$\text{S.a } q_o = f(T_d - T^*), \forall (T_d - T^*) > 0, f' > 0, f'' < 0 \quad (13)$$

En ellas π es la tasa de ganancia, q_o la cantidad de producto ofrecido, T_d la demanda de trabajo y T^* la parte del trabajo demandado por la firma, que ésta ocupa en la organización de sus procesos de contratación y producción. Se trata de una variable que está en función del tamaño del mercado, puesto que las firmas, al tratarse de un sistema de información perfecta, se disponen a cada momento a adecuar el tamaño de su organización al número de contratos de trabajo y de venta de producto que les asegure satisfacer la demanda por su producto.

Las condiciones de primer orden de la maximización de la firma, suponiendo que la función de producción es homogénea de grado λ , $\lambda > 0$ son, la propia función de producción, y:

$$\lambda \frac{T_d}{T_d - T^*} = 1 \quad (14)$$

Así, las funciones que determinan los niveles de producción y empleo, respectivamente, son:

$$q_o = f[\lambda (1 - \lambda)^{-1} T^*] \quad (15)$$

$$T_d = (1 - \lambda)^{-1} T^* \quad (16)$$

Como se constata, la firma representativa no determina su nivel de demanda de trabajo a partir del salario real, como lo sostiene la teoría tradicional, sino en función del tamaño del mercado de producto o demanda efectiva. De ello se obtiene el resultado básico de la TIMT: la inexistencia de un mercado de trabajo; el sector laboral no es un mercado ni se puede explicar como tal. El resultado inevitablemente asociado a éste, es que el salario no es un precio sino una variable distributiva, y como tal se determina de manera exógena al sistema de precios; es una institución propia de toda economía de mercado,

y se determina por negociación, pudiendo ésta ser tan atomizada y descentralizada como corresponda a una economía competitiva.

Puesto que ahora nos encontramos en un escenario en el que todos los ingresos y todos los gastos habrán de determinarse simultáneamente, las restricciones presupuestales de los consumidores deberán satisfacer la ley de Walras. Para ello, las ecuaciones (2) y (7) deberán sujetarse a las siguientes definiciones:

$$\Pi_h + wT_{oh} = (1 + \pi) wT_{oh} \quad \text{y} \quad \Pi_m + wT_{om} = (1 + \pi) wT_{om}$$

En ellas se indica que los ingresos no salariales son resultado de la distribución de las ganancias entre los trabajadores empleados en las firmas. Es decir que es el propio mercado el que asigna los derechos de propiedad. La diferencia entre este escenario y aquel que nos permitió la comparación en la sección previa, consiste en que en el anterior supusimos, para hacer posible el análisis, que los derechos de propiedad se habían distribuido previamente entre los consumidores. Ahora, en cambio, todo está sujeto al quehacer de los mercados; así, los consumidores reciben sus ingresos salariales y no salariales una vez que se encuentran empleados en el aparato productivo. No tienen derechos asignados previamente por el régimen de propiedad vigente ni por mecanismos externos al mercado. La consecuencia de esto es que las funciones de demanda de producto y oferta de trabajo de los consumidores, según su género, tienen las formas siguientes:

$$q_{dm} = \varphi \bar{q} \sum_i \theta_i + \varphi (1 + \varphi)^{-1} (1 + \pi) \frac{w}{p} \left(\frac{\tau}{1 + \sum_i \alpha_i} \right) \quad (17)$$

$$q_{dh} = (1 + \varphi)^{-1} (1 + \pi) \frac{w}{p} \tau \quad (18)$$

$$T_{om} = (1 + \varphi)^{-1} \left(\frac{\tau}{1 + \sum_i \alpha_i} + \varphi \frac{\bar{q} \sum_i \theta_i}{(1 + \pi) \frac{w}{p}} \right) \quad (19)$$

$$T_{oh} = (1 + \varphi)^{-1} \tau \quad (20)$$

Obsérvese que mientras la oferta de trabajo de los hombres y las mujeres sin hijos es fija (20), la de las mujeres con hijos muestra una relación inversa con el salario real. Esto se explica, en primer lugar, porque su oferta de trabajo, cualquiera sea el nivel de salario real, excede su tiempo efectivamente disponible para trabajar, debido a las exigencias que le impone el consumo de sus hijos. A cualquier nivel

salarial, la mujer-madre está obligada, por su condición de género, a trabajar por encima de su necesidad biológica de restauración de capacidades. Por el lado de la demanda de producto, la cantidad que puede efectivamente financiar la mujer con hijos equivale a restar el primer término del miembro derecho de la ecuación (17), del miembro izquierdo de la misma ecuación. Eso, evidentemente muestra un consumo inferior al de los demás consumidores. Se tiene entonces a una mujer impelida a destinar más tiempo que los demás al trabajo tanto doméstico (en el cuidado de los hijos), como externo a su hogar, para garantizar el consumo de sus hijos, y a consumir ella menos que cualquier otro consumidor del sistema. Lo que esto implica es que la mujer con hijos es necesariamente pobre respecto a la norma imperante en el sistema, dada por cualesquiera otros consumidores en una economía competitiva.

3.1 Sector laboral: Equilibrio de pleno empleo

El pleno empleo en este sector estará dado por:

$$T_d - (T_{oh} + T_{om}) = 0 \quad (21)$$

Esta función de demanda excedente, en su forma reducida, da origen a la siguiente expresión:

$$T_d^* \Big|_{\frac{w}{p}} = j \left[\left(1 + \frac{1}{1 + \sum_i \alpha_i} \right) \tau; \varphi; \tilde{q} \sum_i \theta_i; \lambda \right] \quad (22)$$

Lo que exhibe (22) es una situación de pleno empleo que se resuelve una vez conocido el salario real. Según sus argumentos, el nivel de empleo, dado el salario, depende de las obligaciones que derivan de la estructura de género en el sistema. Es decir que el nivel de esfuerzo social para organizar la producción en un sistema con un número elevado de dependientes, será más elevado que en otro compuesto básicamente por adultos y con poca presencia de mujeres con hijos.

3.2 Equilibrio en el mercado de producto

La ecuación propia de este mercado, cuya condición de equilibrio perpetuo se debe a la conducta maximizadora de los productores, es:

$$(q_{dm} + q_{dh}) - q_o = 0 \quad (23)$$

Al reemplazar en ella las funciones (15), (17) y (18), se arriba al siguiente resultado:

$$(1+\varphi)^{-1} \left[f(\lambda(1-\lambda)^{-1}T^*) + (1-\lambda)^{-1}T^* \right] = (1+\varphi)^{-1} \left(1 + \frac{1}{1+\sum_i \alpha_i} \right) \tau \frac{w}{p} + \varphi(1+\varphi)^{-1} \tilde{q} \sum_i \theta_i \quad (24)$$

Esta ecuación tendrá una solución exactamente igual a (22). Sin embargo, lo que esto significa es que tendremos una ecuación con dos incógnitas, es decir, con un grado de libertad. El grado de libertad es atribuible al salario, en reconocimiento de su carácter de variable distributiva.

Sea ψ , $\psi(0,1)$, un parámetro de distribución resultante del proceso de negociación, de manera que se satisfaga el que el salario sea mayor que cero pero estrictamente inferior al producto medio; es decir:

$$\frac{f(\lambda(1-\lambda)^{-1}T^*)}{(1-\lambda)^{-1}T^*} > \frac{w}{p} > 0$$

de manera que:

$$\psi \frac{f(\lambda(1-\lambda)^{-1}T^*)}{(1-\lambda)^{-1}T^*} = \left(\frac{w}{p} \right) \quad (25)$$

La expresión (25) corresponde al salario real vigente en el sistema. Reemplazado el mismo en (22), resulta que el nivel de empleo depende de la estructura de género, de las preferencias, de la tecnología y de la distribución; es decir:

$$T^* = j \left[\left(1 + \frac{1}{1+\sum_i \alpha_i} \right) \tau; \varphi; \tilde{q} \sum_i \theta_i; \lambda; \psi \right] \quad (26)$$

Cualquiera sea el salario real vigente, la situación de las mujeres con hijos será necesariamente inferior a la del resto de los agentes en términos de consumo per cápita. La equidad en la distribución de los derechos de propiedad sobre las empresas y la percepción de un salario igual al de los demás agentes en el sistema, no sólo no resolverá la situación de desventaja de las mujeres con hijos, sino que determinará la asimetría en la distribución del ingreso.

3.3 Breve reflexión sobre criterios de política económica

Según los resultados obtenidos en el modelo, la inequidad de género que resulta de las condiciones naturales de las mujeres-madres no se resuelve a través del libre ajuste de precios ni por medio de mecanismos competitivos. Su condición las sitúa en un estado de desventaja estructural a partir de la que deben tomar sus decisiones cuantitativas.

Pese a que se les atribuyeron derechos de propiedad iguales a los de las mujeres sin hijos y de los hombres, por muy elevado que sea el salario real y aun en condiciones de pleno empleo, las desventajas de género, acompañadas del fenómeno distributivo endógeno que resuelven las mujeres-madres respecto a sus hijos, las sitúan en la posición de agentes que determinan la condición de pobreza en el sistema. Las mujeres-madres, en un sistema sin mecanismos de corresponsabilidad ni contratos de matrimonio, resultan con un consumo per-cápita inferior al de los demás adultos, con una participación per-cápita más baja que la de todos los demás agentes del sistema en el ingreso monetario, y con un sacrificio mayor de bienestar en el ejercicio de su oferta de trabajo.

Si desplazamos las conclusiones hacia un escenario en el que haya lugar a los contratos de corresponsabilidad y matrimonio, las mujeres-madres los negociarán de todas maneras en condiciones de desventaja frente a los demás adultos, lo que de todas formas redundará en un resultado desfavorable para ellas. Si a eso se le sumaran condiciones no competitivas, presencia del sector público y la mayor cercanía posible a cualquier economía de mercado vigente en la actualidad, el resultado no sólo no sería diferente, sino se agravaría por un componente generalmente presente en el ejercicio institucional de la economía: los criterios generales de política económica, y en particular el criterio de que reivindicar al género significa igual remuneración para igual trabajo.

En realidad, del análisis se desprende que igual salario para igual trabajo y equidistribución de los derechos de propiedad entre mujeres-madres y los demás, son criterios no sólo insuficientes sino inválidos para alcanzar la reivindicación económica de las mujeres-madres. Su reivindicación debería comenzar, en primer lugar, por el reconocimiento de que la reproducción de la especie es una responsabilidad de toda la sociedad en su conjunto, y en segundo, por la creación de instituciones públicas y sociales que garanticen el que la decisión de las mujeres de ser madres no las situará en el terreno de las desventajas, sino que serán de tal manera compensadas a través de dichas instituciones, que recibirán un salario remunerador de sus planes de consumo y de los de sus dependientes, hasta el punto de asegurar que sus niveles de bienestar material equivalgan al de cualquier miembro de la sociedad que no tenga hijos.

El papel fundamental de las instituciones públicas y sociales en la reproducción, deberá acompañarse de un sistema de asignación de los derechos de propiedad que siga el criterio de la equidad de la mujer y sus dependientes respecto a todos los demás; algo extremadamente difícil de pensar en las economías capitalistas actuales. Sin ello, cualquier intento reivindicativo será de efectos transitorios.

Si bien los contratos de corresponsabilidad y matrimonio suelen ofrecerles a las mujeres algún tipo de compensación a su condición de madres, lo indicado en un escenario de equidad de género sería

que estos no estén precedidos por la vulnerabilidad o desventaja que significa el ser potencial o efectivamente madres, sino que el Estado y las instituciones sociales asuma la responsabilidad primaria de los hijos, y la reasigne a quienes deseen o deban compartirla.

La reproducción de la especie no puede ser más la responsabilidad natural de un solo género, y sólo compartida o delegada gracias a la buena voluntad o solidaridad individual de los demás. Debe ser una responsabilidad social traducida en instituciones, al amparo del Estado. Mientras esto no se plantee en esos términos, las desventajas de género subsistirán.

En lo que corresponde a la política fiscal, su orientación de género debería considerar, en primer lugar, la transferencia de la responsabilidad de la reproducción biológica de la especie a toda la sociedad a través del Estado. En segundo lugar, las políticas de gasto público deberían orientarse al fortalecimiento del sistema tutelar de menores, a la creación de un sistema suficiente de guarderías de responsabilidad pública; al fortalecimiento del sistema educativo, del sistema alimentario y de salud de niños y mujeres-madres, por encima del de cualesquiera otros sectores de la economía. En este sentido, las instituciones sociales serían las naturalmente facultadas para proponer objetivos, criterios y medidas de políticas de ingreso y gasto con orientación de género, y las naturalmente facultadas para hacer seguimiento y evaluación de sus impactos.

Por el lado de la política monetaria, según se infiere de los resultados obtenidos en el modelo, las mujeres-madres, aún con activos de igual valor que los de los demás agentes del sistema, serán menos sujetos de crédito o bien sujetos de alto riesgo, lo que les significará tasas de interés más elevadas, plazos más cortos y colaterales más elevados, cuando no la negación de los créditos que soliciten. En ese sentido, orientar con perspectiva de género la política monetaria deberá significar que las mujeres-madres, por sí mismas, sean habilitadas como sujetos de crédito, y que la oferta de instrumentos crediticios orientados a atender a las mujeres-madres, independientemente de sus contratos de corresponsabilidad o matrimonio, les abran el acceso a tasas de interés preferenciales y a periodos de gracia.

Sin embargo, estas reflexiones son derivadas de un escenario analítico en el que si bien hay elementos para expandir el alcance de las implicaciones de política económica, tales son todavía seminales y deben ser más profusa y profundamente investigadas.

4. Conclusiones

El análisis ofrece elementos suficientes para arribar a tres conclusiones importantes: primera, que prescindir de la distinción de género en la formulación de las hipótesis básicas de la economía, es un error metodológico más que una simplificación, debido a que cuando

se introduce la distinción, los resultados fundamentales cambian considerablemente. Segunda, que la mujer-madre, en una economía competitiva, participa del sistema de mercados con inevitable desventaja, salvo si se escinde por completo de su responsabilidad de madre. Tercera, que la mujer con hijos es la fuente primera de la pobreza en el sistema, misma que se transfiere inevitablemente a las condiciones de bienestar material de los hijos.

La distribución del ingreso es asimétrica entre géneros, en un escenario cuya simplificación, sin embargo, deja ocultos agravantes que podrían agudizar el sentido de estos resultados, como por ejemplo la concentración de los derechos de propiedad en manos de los hombres; una característica dominante en la mayor parte de las sociedades del planeta.

Una conclusión fuerte del análisis es que el estudiar el funcionamiento de economías competitivas sin distinción de género, les confiere a los mercados un estatuto de suficiencia en la asignación de recursos y oportunidades que bajo la perspectiva de género desaparece. Las instituciones aparecen como el único mecanismo de posible compensación de las asimetrías de género que se provocan en el sistema, y tras ello parece posible mostrar que habría equilibrios competitivos socialmente superiores en economías intervenidas u organizadas bajo criterios de reivindicación de género. Las instituciones que harían posible esto, deberían estar orientadas por dos criterios: el primero, la responsabilidad social de la reproducción de la especie; y el segundo, la reversión de la asimetría salarial en sentido contrario al que actualmente prevalece. De hecho, se ha demostrado la incorrección de la idea, tan generalizada hoy en día, de que el exigir igual salario para igual trabajo es suficiente para la reivindicación laboral de género. Por demás se ha mostrado que no es así. En realidad, ese criterio, planteado como parte esencial de las actuales banderas reivindicativas de género, sólo promete perpetuar las asimetrías.

Este es el primer resultado de una agenda de investigación que debe continuar con el estudio de los problemas de desempleo y pobreza a partir de la distinción de género, y forma parte de un programa más amplio que subyace a la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo como fundamento analítico de la economía social.

La economía de género no desempeñará ningún papel relevante en la formación de los economistas, mientras los resultados de la investigación no ofrezcan criterios precisos de políticas fiscal y monetaria para lograr la equidad de oportunidades de todos los géneros frente al mercado.⁸

⁸ El trabajo de Cirila Quintero y Javier Dragustinovis (2006), ofrece testimonios documentados de las asimetrías de género en la industria maquiladora situada en el norte de México. Experiencias de esa naturaleza subrayan la necesidad de fortalecer las bases analíticas de la política económica con orientación de género.

Bibliografía

- Becker, G. S., (1981), *Tratado sobre la familia*, Alianza Editorial, Madrid, 1987, pp. 9-366.
- _____, (1975), *El capital humano. Un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*, Alianza Editorial, Madrid, 1983, pp. 27-58.
- England, P., (1993), "The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions", *Beyond Economic Man*, Edited by Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson, The University of Chicago Press, Chicago and London, pp. 37-53.
- Ferber, M. y Nelson, J., (1993), "Introduction: The Social Construction of Economics and the Social Construction of Gender". *Beyond Economic Man*, Edited by Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson, The University of Chicago Press, Chicago and London, Introduction, pp. 1-22.
- Folbre, N., (1991), "The Unproductive Housewife: Her Evolution in Nineteenth-Century Economic Thought", *Signs* 16, pp. 463-484
- Hahn, F. & Solow, R., (1995), *A Critical Essay on Modern Macroeconomic Theory*, Blackwell Publishers, Oxford, United Kingdom, pp. 1-9
- Keynes, J. M., (1936), *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero*, décima reimpresión en español, FCE 1980, México, pp. 9-353
- Quintero, C. y Dragustinovis, J., (2006), *Soy más que mis manos. Los diferentes mundos de la mujer en la maquila*. Fundación Friederich Ebert en México, editores, pp. 31-188.
- Marx, C., (1867), *El capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo I, FCE, México, 1975, pp. XIII-658
- Nelson, J., (1993), "The Study of Choice or the Study of Provisioning. Gender and the Definition of Economics", *Beyond Economic Man*, Edited by Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson, The University of Chicago Press, Chicago and London, pp. 23-36
- Noriega, F., (2001), *Macroeconomía para el Desarrollo. Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo*, McGraw-Hill Interamericana, México, D.F., pp. 87-270
- _____, (2006), "Free Trade and Poverty", *Global Divergence in Trade Money and Policy*, edited by Volbert Alexander (University of Gissen, Germany) and Hans-Helmut Kotz (Deutsche Bundesbank, Frankfurt, Germany). Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA. Pp. 20-41
- Reynolds, L.L., (1988), *Economics: A General Introduction*. Homewood, III.: Irwin.
- Samuelson, P., (1948), *Economics*. McGraw-Hill Eds., New York. Pp. 1-412
- Smith, A., (1776), *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, FCE, México, 1994, pp. 1-917
- Solow, R., (1993), "Feminist Theory, Women's Experience, and Economics", *Beyond Economic Man*, Edited by Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson, The University of Chicago Press, Chicago and London, pp. 153-158.
- Waring, M., (1988), *If Women Counted: A New Feminist Economics*. San Francisco: Harper & Row.