

ECONOMÍA DE LA MUJER: UN ENFOQUE TEÓRICO

REPORTE DE INVESTIGACIÓN DEL CAPÍTULO 2

**FERNANDO ANTONIO NORIEGA UREÑA
Y
CRISTHIAN VILLEGAS HERRERA**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
Unidad Azcapotzalco
2015**

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN: MULIEREM OECONOMICA.....	¡Error! Marcador no definido.
1.1 Del instinto a la división social del trabajo.....	¡Error! Marcador no definido.
1.2 El peso del género.....	¡Error! Marcador no definido.
1.3 El género en la Economía.....	10
1.4 Objetivos y estructura de este libro.....	14
2. LAS MUJERES MADRE EN LA ORGANIZACIÓN ECONÓMICA	14
2.2 Distribución y reproducción social	14
2.3 Economía objetivo con equidad de género	17
2.4 Institucionalismo, bienestar y eficiencia	18
2.5 Las instituciones en la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo	19
2.6 Propiedad privada y competencia perfecta	21
2.7 Tecnología, salarios y precios relativos	24
2.8 Instituciones y política económica	26
2.9 Reflexiones finales	27
Preguntas y problemas de repaso	28
3. MUJER-MADRE: AGENTE FUNDAMENTAL.....	¡Error! Marcador no definido.
3.1 Conducta maximizadora	¡Error! Marcador no definido.
3.2 Conducta económica de la mujer madre	¡Error! Marcador no definido.
3.3 Digresión sobre la exclusividad de responsabilidades	¡Error! Marcador no definido.
3.4 Conducta económica del hombre y de la mujer sin hijos	¡Error! Marcador no definido.
3.5 Equilibrio macroeconómico e implicaciones de política	¡Error! Marcador no definido.
3.6 Sector laboral: Equilibrio de pleno empleo	¡Error! Marcador no definido.
3.7 Equilibrio en el mercado de producto	¡Error! Marcador no definido.
3.8 Breve reflexión sobre criterios de política económica	¡Error! Marcador no definido.

Preguntas y problemas de repaso	¡Error! Marcador no definido.
4. MUJER MADRE Y DINÁMICA ECONÓMICA.....	¡Error! Marcador no definido.
4.1 Conducta económica de la mujer-madre	¡Error! Marcador no definido.
4.2 Conducta económica del hombre y de la mujer sin hijos	¡Error! Marcador no definido.
4.3 Conducta maximizadora de las empresas	¡Error! Marcador no definido.
4.4 La dinámica de transición	¡Error! Marcador no definido.
Ejercicios y problemas de repaso	¡Error! Marcador no definido.
5. DESIGUALDAD DE GÉNERO EN LA POLÍTICA ECONÓMICA..	¡Error! Marcador no definido.
5.1 Microfundamentos	¡Error! Marcador no definido.
5.2 Condiciones iniciales	¡Error! Marcador no definido.
5.3 Comportamiento de los agentes	¡Error! Marcador no definido.
5.4 Sistema general de pagos	¡Error! Marcador no definido.
5.5 Equilibrio macroeconómico	¡Error! Marcador no definido.
5.6 Tasas de descuento de género	¡Error! Marcador no definido.
5.7 Impactos de política económica	¡Error! Marcador no definido.
6. HACIA LA REIVINDICACIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
6.1 Política económica con sesgo de género	
6.2 Criterios de reivindicación	
6.3 Economía objetivo	
7. BIBLIOGRAFÍA.....	28

CAPÍTULO 2

LAS MUJERES MADRE EN LA ORGANIZACIÓN ECONÓMICA¹

Reporte de Investigación
(Documento provisional e incompleto)

En este capítulo se discute la necesidad metodológica de que el estudio de la organización económica reconozca en la reproducción social y en los costos que de ella derivan, un fenómeno que debe formar parte central de la agenda de investigación y de los criterios de orientación de la actividad institucional. Para el efecto se realizan consideraciones comparativas entre los planteamientos centrales de la teoría neoclásica, de la Nueva Economía Institucional, y de manera introductoria, de la TIMT. El objetivo del capítulo es introducir a los lectores hacia el terreno de la economía de la mujer y de los elementos necesarios para su tratamiento.

La demostración de existencia del equilibrio general competitivo y de su eficiencia social ha transformado metodológicamente el tratamiento de los fenómenos de las economías de mercado en varios terrenos: Primero, la economía objetivo o norma hacia la cual orientar las aspiraciones sociales y las acciones institucionales es ahora, en el campo de la teoría neoclásica, resultado de una demostración científica; de esa manera las aspiraciones utópicas o derivadas de la especulación filosófica o de la ideología se debilitan por completo. Se plantea la necesidad de que las aspiraciones sociales sean encauzadas en función de resultados científicos. Segundo, el camino para transformar a la sociedad vigente en la objetivo, son las instituciones formales; estrictamente hablando, en la esfera económica, son aquellas que ejercen las políticas fiscal y monetaria. Tercero, la crítica de la orientación de la política económica debe comenzar por

¹ Este reporte de investigación es un producto de trabajo del proyecto "Macroeconomía Abierta en la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo", perteneciente al Área de Investigación de *Economía Internacional*, del Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco; ha sido elaborado a lo largo de dos años (Septiembre de 2013-septiembre de 2015), por quien suscribe esta nota: Dr. Fernando Antonio Noriega Ureña, Profesor-Investigador Titular C de Tiempo Completo, Departamento de Economía, DCSH, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, y miembro del Área de Investigación de *Economía Internacional*, en coautoría con el Mtro. Cristhian Villegas Herrera, alumno del Doctorado en Ciencias Económicas de nuestra Universidad. Se trata de un avance de investigación, y por tanto todo su contenido es todavía provisional. Al final del documento se incluye la bibliografía completa del libro del que forma parte, tanto para orientar a los lectores acerca del marco analítico de las reflexiones que se desarrollan aquí, cuanto para evitar los vacíos técnicos a los que la subdivisión de las referencias podría dar lugar.

pruebas de suficiencia y de consistencia a la norma; es decir, al equilibrio general competitivo y a su eficiencia en el sentido de Pareto.

Propiedad privada, plena descentralización y competencia perfecta son los preceptos analíticos con los que la teoría neoclásica establece su entramado institucional. Se trata de condiciones iniciales a partir de las que todo lo demás acaece en los mercados. Existen dos tipos de agentes económicos: productores y consumidores, todos ellos de conducta racional y, por tanto, capaces de lograr los resultados más eficientes en términos de producción y bienestar si son provistos de información correcta y completa. Hay un mercado para cada bien, para cada servicio u objeto de transacción, y el desempeño eficiente de los mercados depende de la ausencia de fricciones, algunas de las cuales podrían provenir de instituciones que interfieran en el libre juego de las fuerzas de oferta y demanda en el sistema de mercados.

Distinguir género o cualquier otra condición inherente a los seres humanos, que no tenga un papel esencial en la conducta racional de los mismos, es metodológicamente impropio en la medida en que su trascendencia en los precios relativos se presume irrelevante. Si se demostrara su relevancia y ésta estuviese asociada a resultados de equilibrio competitivo superiores en el sentido de Pareto a los del tipo Arrow-Debreu, entonces se estaría en presencia de una crítica de consistencia al núcleo axiomático de la teoría neoclásica. Pero si su “relevancia” consistiese únicamente en una adición a la nomenclatura, para ratificar los resultados habituales, lejos de una dudosa crítica de suficiencia, no tendría mayor importancia.

La TIMT es un sistema analítico que, bajo las mismas condiciones iniciales que propone la teoría neoclásica, parte de una crítica de consistencia a su teoría del productor. A diferencia de Keynes (1936), que parte de una crítica a la teoría del consumidor en la tradición neoclásica, la TIMT construye su crítica en la teoría del productor, y preserva sin cambios la teoría del consumidor. Mediante los teoremas de superioridad y de ineficiencia pone de manifiesto que el equilibrio general competitivo de la teoría neoclásica es ineficiente y viola el primer teorema del bienestar. Se trata de una crítica de consistencia a su núcleo axiomático. Una vez erigida la crítica, la TIMT reconstruye los resultados de equilibrio general, y demuestra que existen innumerables equilibrio Pareto-superiores respecto del equilibrio Arrow-Debreu.

Un resultado central de la TIMT es la demostración de que el desempleo involuntario es un fenómeno propio del correcto funcionamiento de los mercados competitivos, y que coexiste con el equilibrio perpetuo en ellos.

Metodológicamente, la TIMT abre su escenario analítico a la discusión de la economía de género a partir de una definición precisa de agente económico y de la distinción de las mujeres madre en calidad de tales, respecto a los demás agentes. Los resultados de dicha distinción modifican la teoría de la distribución y de los precios; asunto al que se dedica extensamente este libro en sus capítulos siguientes.

Por su parte, los aportes fundamentales de la Nueva Economía Institucional están orientados a explicar el funcionamiento de la organización económica en un mundo en el que las transacciones se encuentran inevitablemente contaminadas por costos que perjudican a alguna de las partes que transan, o que benefician inesperadamente a alguna de ellas a expensas de la otra. En medio de ello, postula que la capacidad de coordinación de organizaciones distintas a los mercados, y por tanto ajenas al sistema de precios relativos, en ejercicio de su carácter formal en unos casos e informal en otros, en el sentido de Williamson (1975, 1985), hace posible la continuidad de las transacciones y la eficiencia de sus resultados. Así, los mercados por sí solos no son considerados capaces de alcanzar la eficiencia social que se esperaría de ellos según la teoría ortodoxa, sino que se postula alternativamente que la coordinación de los precios relativos, solo cuando es acompañada por la coordinación de las organizaciones jerárquicas y por los sistemas contractuales correlativos enmarcados en un régimen de derechos de propiedad claramente establecido para todos los actores, puede conducir hacia dicha eficiencia. La causa de que lo que la teoría tradicional espera no suceda en las economías de mercado, según la Economía Institucional se debe básicamente a la existencia de los costos de transacción, por una parte, y a la racionalidad limitada de los agentes económicos, por otra.

Lo que esto significa en última instancia, es que entre la Economía Institucional en su estado actual y la teoría neoclásica, no hay diferencia alguna en los signos de las relaciones causales fundamentales; es decir que en una economía competitiva las funciones de oferta de trabajo y demanda de bienes y servicios de los consumidores, y de oferta de bienes y servicios y demanda de trabajo y de insumos por parte de las empresas, serán las que han servido tradicionalmente para explicar el funcionamiento de los mercados de trabajo, de bienes y de servicios. En lo que sí hay diferencia es en la evaluación de las decisiones individuales en términos de eficiencia y bienestar: para los economistas institucionales, la asignación que los consumidores hacen de sus capacidades de financiamiento respecto a los fines que persiguen,

puede no ser eficiente debido a las limitaciones que el medio ambiente ejerce sobre su conducta maximizadora; y algo semejante sucede con las empresas: las decisiones que éstas toman se encuentran acotadas por el alcance de la capacidad de coordinación de las diferentes jerarquías gerenciales y de control, en aras de un objetivo común: maximizar la ganancia. Los límites de la conducta racional, según los institucionalistas, implican ineficiencias que podrían ser compensadas o economizadas a través de las organizaciones; más específicamente: los costos de transacción presentes en algunos mercados podrán disminuir o incluso extinguirse a través de las jerarquías. Los costos de transacción observados como problemas inherentes a las estructuras contractuales, hallarán sus soluciones en acciones derivadas del comportamiento estratégico de los agentes, y traducidas en esquemas complejos de negociación en los que primarán, por encima del centralismo legal, los acuerdos privados, sobre todo en situaciones en las cuales los costos sean inherentes a un número relativamente pequeño de agentes respecto al contexto general. Así, en última instancia, la economía deseable para neoclásicos y para institucionalistas es la de competencia perfecta; es decir, el equilibrio general competitivo tipo Arrow-Debreu, con su atributo esencial: la eficiencia social en el sentido de Pareto. La diferencia entre neoclásicos e institucionalistas, que no es menor, estriba en la absoluta confianza de los primeros en los mercados para alcanzarla, y en el recurso de los sistemas de interfase entre las instituciones del orden privado y los mercados que los segundos consideran imprescindibles para ese mismo efecto. Por ejemplo, Millán (2012), pone en claro este asunto en los siguientes términos:

Una transacción para contratar trabajadores acarrearía altos costos si conservara los rasgos del mercado: la instantaneidad implicaría recurrir cada día a buscar obreros para laborar en una fábrica; la impersonalidad, la posibilidad de que éstos desplieguen algún tipo de oportunismo laboral. Para reducir los costos de transacción asociados a estos rasgos, las empresas internalizan las relaciones obrero-patronales mediante contratos laborales. Así, convierten esas relaciones en personales y duraderas. Lo mismo sucede cuando nos acercamos a un amigo para que nos haga el favor de acelerarnos un trámite, en lugar de seguir los procedimientos normales.

Con esto aporta un elemento robusto para intuir que el sector laboral no es un mercado, debido a la naturaleza institucional de las transacciones a las que da lugar. De ello deriva una tendencia divergente entre esta concepción del institucionalismo y los preceptos de la teoría económica tradicional. Sin embargo, Millán va más allá en una proyección más bien heterodoxa del institucionalismo, al tratar el asunto de las instituciones en sociedades heterogéneas. Tras

distinguir actores premodernos, modernos y postmodernos como interactores inevitablemente presentes en toda sociedad vigente, aduce al predominio de alguno de estos tipos de actores el que la heterogeneidad corresponda a sociedades subdesarrolladas o más bien desarrolladas. Señala que el predominio de agentes premodernos en funciones esenciales del Estado, convierte a éste en fuente de rentas que cuanto más costosas, más proliferarán. Al respecto, dice:

Mientras más heterogénea sea la sociedad, más proliferarán las reglas específicas y las fuentes del rentismo.

Y concluye señalando:

El desbalance premoderno se apoderará, entonces, de la sociedad, aun cuando ésta sea mayoritariamente moderna: su poder de organización les permitirá vetar las iniciativas en pro del desarrollo. Ese veto significa poder de negociación y, por tanto, capacidad de extraer rentas.

De esto se desprenden dos preguntas insoslayables para la orientación analítica del Nuevo Institucionalismo: ¿Cuál es el espectro institucional objetivo de una sociedad desarrollada, al que una sociedad heterogénea y subdesarrollada deba aspirar para su transformación? ¿Y, a través de qué mecanismo de la dinámica social podría lograr la transformación?

Sin embargo, metodológicamente, los institucionalistas actuales, en notable contraste con los postulados establecidos por Veblen, ofrecen una orientación que llaman microanalítica, que concentra su atención en aspectos tales como la racionalidad limitada de los agentes bajo condiciones ambientales específicas, la estructura de incentivos y de contratos, y las asimetrías de información, entre los más estudiados. De esa manera dejan de lado en su agenda de investigación la vocación propia de la macroeconomía tradicional, de explicar las grandes patologías sociales para la orientación de la política económica. Fenómenos tales como el desempleo involuntario, la inflación persistente, el rezago tecnológico o las asimetrías distributivas, quedan fuera de la agenda de investigación. La Economía Institucional desarrolla su objeto de estudio fundamentalmente en escenarios de equilibrio parcial; es decir, en esquemas en los que los precios pueden considerarse un dato y en los que el asunto central consiste en explicar de qué manera los seres humanos presentes en un contexto específico se cohesionan a través de las transacciones efectivas que finalmente resultan de la economización

de los costos de transacción, y de esta manera se aleja de la discusión referida a la teoría de los precios o teoría del valor.

El objeto fundamental de atención de los economistas institucionales son las organizaciones, las jerarquías en el seno de las economías de mercado, y en su tratamiento hay una gama tan amplia como la que puede caber entre el centralismo legal y jerárquico, y la atomización individual de los agentes económicos.

Así, para la Economía Institucional en su conjunto y prácticamente en todos los estadios de su evolución subsecuente a los aportes de Coase, hay un agente central: la empresa, y otro al amparo del cual se estudian las fallas institucionales: el Estado. Los hogares o consumidores no ocupan un lugar relevante en el microanálisis. En ese sentido, se deja de lado por completo un aspecto fundamental de la organización económica de la sociedad: la reproducción social y el papel de las mujeres madre en ella, no únicamente como agentes económicos, sino como una institución fundamental de las economías de mercado.

Por encima de la importancia que podría merecer en el análisis institucionalista ese ente abstracto y complejo llamado hogar o célula de la reproducción social, lo menos que debe procurarse al explicar la organización de una economía en la que el ser humano es el centro de todo lo que hay en ella, es estudiar su origen social; es decir, sus raíces colectivas, cooperativas e históricas, y la manera en que tales se transforman en sistemas institucionales formales e informales al interior de los cuales emergen la empresa y el mercado; no a la inversa.

Si bien Veblen estableció fundamentos metodológicos en los que el carácter colectivo y evolutivo de los fenómenos económicos es central para la explicación de la organización económica como un fenómeno esencialmente histórico, el trabajo de Coase reorientó el método y el objeto de estudio de la Economía Institucional hacia la empresa y sus externalidades; derivó en impactos importantes para el tratamiento de la organización industrial, la contratación corporativa y el estudio de los bienes comunes y de la organización colectiva respecto a ellos, cual es la orientación de Ostrom, pero divergió sistemáticamente de la incorporación de los problemas de género y específicamente de la reproducción social.

¿Por qué es fundamental el tratamiento de la reproducción social en el objeto de estudio de la Economía Institucional, y en el de prácticamente cualquier enfoque de la teoría económica? En primer lugar, porque la dinámica de la sociedad es la esencia del carácter evolutivo de la organización económica. Ésta sobrepasa con creces el problema de la

conservación cualitativa y cuantitativa de la mano de obra existente, al trasladarse hacia la responsabilidad que la sociedad consiente en arregarles generalmente a las mujeres madre sobre el cuidado de la población económicamente inactiva; es decir, de los niños, los viejos, los minusválidos y los enfermos. Desde su nacimiento y hasta la incorporación a la vida social, institucional y laboral de los individuos que la conforman, o bien de los retirados y de los imposibilitados de trabajar, las comunidades humanas actuales y sus instituciones tienden a asumir como un hecho natural y establecido que son responsabilidad de las mujeres madre. En segundo lugar, porque la fase inicial de la educación de los seres humanos en términos de la adquisición de actitudes, aptitudes y conocimientos adheridos al aprendizaje del lenguaje, de las habilidades psicomotrices básicas y de los valores esenciales de la vida social, en general depende de la calidad de las mujeres madre, sobre cuya responsabilidad caen directamente los costos de estos procesos.² Se trata de rentas generadas por las mujeres madre, generalmente no remuneradas a ellas por ningún agente individual ni colectivo, pero sí aprovechadas por las jerarquías empresariales y del Estado. Únicamente mediante contratos de corresponsabilidad y cooperación (amasiato, matrimonio o simplemente solidaridad familiar), que generalmente brillan por su sesgo masculinista, algunas mujeres madre logran compartir los costos de la reproducción social con otros agentes del sistema. En tercer y último lugar, porque los costos de la reproducción social representan una externalidad positiva de largo plazo y de gran impacto para las empresas así como para el Estado, misma que no es ni reconocida ni mucho menos compensada a quienes la hacen posible, que son precisamente las mujeres madre.

Así entonces, nuestra hipótesis de trabajo en este capítulo es la siguiente: Debido a que la reproducción social y los costos que de ella derivan -que se convierten en rentas para otros agentes-, son asumidos por las mujeres madre y determinan la existencia misma del trabajo como fuente de todos los valores de uso y de cambio, son entidades metodológicamente imprescindibles para la explicación de la organización económica y funcionamiento de las economías de mercado.

² Es indudable la existencia de excepciones en las que es el hombre quien se responsabiliza de estos casos, como lo es también la tendencia a la corresponsabilidad y cooperación entre géneros en los estratos de mayores niveles educativos de las economías más prósperas del mundo que, dicho sea de paso, son las que ven desacelerar o incluso declinar el crecimiento de su población. En cualquier caso, en el concierto de la población mundial, en el que el subdesarrollo, el rezago educativo y las más profundas desigualdades cobijan con su pesado y oscuro manto a más de las cuatro quintas partes del planeta, las mujeres madre son asumidas como las responsables "naturales" de la población económicamente inactiva.

Con base en este enunciado, enseguida se exponen y discuten los conceptos referidos a la relación entre instituciones, reproducción social, distribución y precios en los tres enfoques ya aducidos.

2.1 Mujeres madre y reproducción social

Institucionalmente hablando, los registros civiles sitúan a la población en una de dos grandes categorías de género: hombres o mujeres, pese a que hay países en los que se reconoce ya al “tercer género”³ como una opción que difiere de las previas. Sin embargo, hay un segmento de la población que es tácitamente catalogado a partir de un atributo que la hace diferente del resto: la capacidad de concepción. Al nacer, todo espécimen humano de sexo femenino es asumido por la colectividad como la expectativa racional, con probabilidad positiva, de ser madre en algún momento de su ciclo de vida. Las mujeres que en determinado periodo aún no son madres, pueden serlo más adelante; las que ya lo son, podrían serlo nuevamente, y las que ya fueron y no lo serán más, han sido ya asumidas por la sociedad como mujeres madre, lo que significa que han participado de la reproducción social bajo esa categoría de género. Están además las mujeres que voluntaria o involuntariamente no han sido madres, pero que son o han sido catalogadas y funcionalmente asumidas por la sociedad como madres potenciales. Este hecho; es decir, el concepto de que toda mujer es en probabilidad una mujer madre en el pasado, en el presente o en el futuro, determina la tasa de descuento de género que se aplica en todas las instancias de la vida económica. Se trata de un factor de reducción o acotamiento de las capacidades que la sociedad les atribuye para participar activamente en la producción, lo que trae consigo a su vez la discriminación contractual, los diferenciales salariales adversos, la reducción en la capacidad crediticia y la subordinación de sus planes de desarrollo individual a los requerimientos de la reproducción social.

En la economía heterodoxa existe ya una preocupación profunda acerca de las implicaciones que provoca la exclusión de la reproducción social en el análisis macroeconómico, como se constata en Evers (2003), que con referencia al género como institución social, a la letra dice:⁴

³ Que corresponde también a las nociones de *genderqueer*, en inglés, o *intergénero*, utilizada en buena parte de la literatura en español.

⁴ En Gutiérrez (2003: 13-14).

The exclusion of social reproduction from economic analysis is problematic for modern macro-economics where labour is treated as a commodity but it is not treated as a produced good (Walters 1995). With the removal of the sphere of social reproduction from modern economic analysis, all the processes associated with the production of the labour force are treated as exogenous, as if labour came out of thin air rather than through the care and toil of (largely) women. Thus current efforts to engender macro-economic models treat labour as endogenous, so that the production of labour itself needs to be explained within the model and not simply assumed to exist.

Si bien ahora nos encontramos en un ambiente metodológico muy diferente al propio del análisis macroeconómico, la relevancia de la carencia es muy semejante si no mayor, debido a que se trata de la exclusión de un pilar institucional de la organización de las economías de mercado que pone de manifiesto el probablemente involuntario sesgo de género del análisis institucional.

La definición que Evers ofrece del concepto de reproducción social, ahora útil para los propósitos de nuestro capítulo, es la siguiente:⁵

Social reproduction defined: We use the term social reproduction to describe the time and effort required to reproduce human beings (and the future labour force) and to maintain the well-being of people in families and communities. Although some of these activities are provided by and/or supported by the state (see Pearson 2000) our central focus [...] is on the unpaid labour provided in the domestic sphere. It is female-intensive; men contribute a far smaller share to social reproduction than do women and this is universal true (UNDP 1995). In practice, the precise nature of the activities of social reproduction is shaped by socio-economic and cultural context. It may include, for instances, the time and effort spent in collecting water and fuel for family use, shopping, cooking, sewing, cleaning, caring for children, the elderly and the sick; the time and effort spent transporting children to school, health clinics and swimming lessons as well as the time spent in biological reproductive activities (childbearing and early nurturing).

Aquí y por ahora, sin embargo, acotamos los alcances de esta definición dejando de lado a la población económicamente inactiva y en condición de retiro o desempleo, y centrando nuestra atención en lo más elemental de la reproducción social: el cuidado de los niños, por ser el eslabón básico de la reproducción generacional de la vida social, y debido a que si este elemento es excluido del objeto de estudio, es imposible incluir los demás. De hecho, las sociedades actuales asumen como un hecho tácito e indiscutible que la responsabilidad de la

⁵ *Ibidem*.

vida material y del bienestar social de los niños es una responsabilidad irrenunciable e intransferible de las mujeres madre, en la que otros agentes pueden colaborar pero no suplir a la mujer.

El análisis walrasiano, caracterizado por reconocer únicamente las instituciones vigentes en las condiciones iniciales, mismas que garantizan la propiedad privada, la plena descentralización y la competencia perfecta, no admite la necesidad de hacer diferencias de género porque eso no cambiaría los resultados fundamentales de la teoría de los precios. La conducta racional, entendida como la búsqueda del máximo de lo que se quiere, hasta donde se puede (es decir, hasta donde las restricciones presupuestales y tecnológicas lo permiten), en ejercicio de la capacidad individual de elección, implica para este marco analítico que no importa de qué género sean los agentes, puesto que los signos de las relaciones explicativas no se alterarán por ello, ni tampoco la estructura de los precios relativos o costos sociales de oportunidad. La conducta racional se ejerce con pleno respeto a las reglas establecidas en las condiciones iniciales, de manera que los agentes respetan las restricciones presupuestales de los demás y carecen de incentivos para romper el carácter descentralizado del sistema. Bajo ese criterio, se elimina por completo la importancia de la reproducción social, y en el plano macroeconómico se abre la suficiencia metodológica para el agente –consumidor o productor– representativo único y neutral al género. De ello se desprende que actualmente las asimetrías asociadas a las diferencias de género son excluidas o simplemente ignoradas en la teoría del equilibrio general competitivo, tanto en las explicaciones de los desequilibrios en el contexto de la Nueva Economía Keynesiana, y de los equilibrios ineficientes en el de la Nueva Escuela Clásica. En cualquiera de estos enfoques, la causa esencial de los desequilibrios o ineficiencias son las instituciones intervencionistas ajenas a las establecidas en las condiciones iniciales. Es decir que las fricciones o costos de transacción a los que hace alusión la Economía Institucional, devienen inevitablemente de los perjuicios al libre juego de las fuerzas de los mercados, ocasionados por instituciones corporativas. Las fundamentales se refieren a las instituciones públicas, a los sindicatos y a las agrupaciones gremiales que frenan la libre entrada y salida. Pero ni las mujeres madre ni las rentas derivadas de la reproducción social, juegan un papel de relieve en los equilibrios ni en los desequilibrios, simplemente no existen en el método.

En contraste, bajo un esquema metodológico en el que las instituciones existentes no solo provienen de las condiciones iniciales sino que son engendradas por la búsqueda de

economización de los costos de transacción y pueden generar externalidades positivas o negativas para los agentes atomizados, el incorporar la reproducción social, y por tanto sus costos y beneficios –que son estructurales en cualquier sociedad–, resulta imprescindible para la completitud del objeto de estudio.

Así como Coase (1937), establece el reto de explicar las capacidades internas de coordinación de la empresa, hasta entonces concebida como una “caja negra”, por considerarlas complementarias e inmanentes a las capacidades de coordinación del sistema de precios relativos, reduciendo así el alcance de estos últimos para asignarlo todo en la organización económica, el sistema de reproducción social establecido por las mujeres madre, y cuyos alcances van mucho más allá del aporte del trabajo no remunerado ejercido por ellas en los hogares, deja al descubierto la capacidad de coordinación de los esfuerzos elementales de reproducción de la vida humana, abriendo otra caja negra, precisamente la de la reproducción social.

2.2 Distribución y reproducción social

La eficiencia paretiana del equilibrio walrasiano es independiente de la distribución de las dotaciones iniciales que acaece antes de los procesos económicos y que lleva implícita la vigencia de la propiedad privada. De hecho, cualquiera sea la distribución inicial de la riqueza, el equilibrio general competitivo será óptimo de Pareto, y el tratar de mejorarlo para alguno de los agentes implicará inevitablemente el perjudicar a algún otro. En su esquema metodológico, la distribución difiere de la asignación en la medida en que la primera está asociada al otorgamiento *ex ante* de los derechos de propiedad; asunto que pertenece a las condiciones iniciales y que por tanto la teoría no trata de explicar. La economía es comprendida como un sistema de mercados completos una vez conocidas las preferencias de los consumidores, la tecnología disponible para las empresas, y la asignación de las dotaciones iniciales. Así, el vector de precios relativos que hace compatibles los planes de compra y venta de todos los agentes en todos los mercados, se explica precisamente por las condiciones paramétricas del sistema; es decir, por las preferencias, las dotaciones iniciales y la tecnología. Cualquier cambio en alguno de estos tres componentes modificaría la estructura de los costos sociales de oportunidad; es decir, la teoría de los precios.

La economía walrasiana es un sistema en el que cada objeto económico está asociado a los derechos de propiedad privada, y puede ser intercambiado según las pautas que regulan los

mercados: la doble coincidencia de necesidades entre las partes, y el *quid pro quo*; es decir, el intercambio entre equivalentes en valor. La propia conducta racional de los individuos suspendería los intercambios si alguno de ellos percibiera que al comprar o vender pierde en términos de valor. Los mercados no producen ni corrigen problemas distributivos; el intercambio entre equivalentes significa que ningún agente se enriquece gracias a las pérdidas de otro a tiempo de efectuar compras y ventas. Significa también que cada uno de los agentes que hizo las transacciones, pese a tener el mismo monto en valor que antes, posee después del intercambio una colección de bienes más satisfactoria que la previa. De esta manera cada agente ha ganado bienestar a través del intercambio, sin pérdidas de valor en sus activos.

En un esquema metodológico semejante, todo el problema distributivo descansa en las instituciones conformadas en las condiciones iniciales; es decir, fuera de los procesos económicos de la producción, el empleo y los precios. Claro está, sin embargo, que las fricciones provocadas por instituciones ajenas a los mercados y a sus condiciones iniciales sí podrían alterar la distribución inicial; cosa que escaparía de las posibilidades explicativas de la teoría de los precios.

Con estos elementos de referencia, resulta que la Nueva Economía Institucional en sus versiones más conservadoras y metodológicamente asociadas al equilibrio general competitivo, en la medida en que se mantenga ajena al problema de los costos y beneficios de la reproducción social, coincidirá en que sus aportes en términos de política pública deberán encaminarse a conseguir que si la economía vigente es no competitiva, logre funcionar, gracias a los arreglos de las instituciones formales e informales, como si lo fuera. Entonces, el análisis de los costos de transacción y de las externalidades de Coase y Williamson, y los bienes comunes de la señora Ostrom, darán lugar a construir criterios de política pública que hagan posible la continuidad de las transacciones en los mercados, y la economización de los costos de transacción, hasta el punto en que se logre una situación lo más cercana posible al de la eficiencia paretiana.

Todo ello en realidad no ayudará en nada a resolver las patologías inherentes a la pobreza y a la servidumbre, a la migración ilegal y a la descapitalización humana en términos de educación y salud. Ayudará, como lo ha hecho ya, a tratar problemas específicos de medio ambiente, de estructuras de mercado y de negociación contractual, pero no a los que competen esencialmente a la reproducción social.

Si la Economía Institucional se abre metodológicamente a la incorporación de la reproducción social, y por tanto al reconocimiento de las mujeres madre como las células del sistema de reproducción social, dará inevitablemente el primer paso al estudio del fenómeno distributivo básico de la sociedad: el de la asignación de bienes y tiempo a las nuevas generaciones en términos de identidad, educación, salud, alimentación, vivienda, vestido, calzado, transporte, entretenimiento, seguridad y, sobre todo, transferencia de valores de convivencia social armónica, de respeto a las instituciones y de responsabilidad laboral.

Evidentemente, la calidad de los ciudadanos que se incorporan a la vida social, institucional y laboral depende de la calidad de las mujeres madre, y esta última proviene a su vez de las condiciones establecidas por el ambiente institucional existente para ella. En ese contexto, el que se reconozca analíticamente que la educación no formal impartida por las mujeres madre a sus hijos los provee de actitudes, aptitudes y conocimientos con los que ellos acuden al sistema de educación formal, significa reconocer que esos costos propios de la reproducción social son asumidos por las mujeres madre (y de manera más general pero también más inexacta, por los hogares), y que son transferidos a la educación formal, a las empresas y a las instituciones del Estado en calidad de rentas. Es decir que las mujeres madre, mediante la reproducción social, proveen rentas extraordinarias al aparato productivo e institucional, en ciclos que se repiten inter-generacionalmente y que dan lugar a un fenómeno distributivo regresivo de largo plazo en contra de las mujeres madre y en favor de la rentabilidad del aparato productivo en las economías de mercado.

Supóngase que las diferencias salariales de género hubiesen desaparecido repentinamente, y que un porcentaje significativo de mujeres madre hubiese logrado relaciones de cooperación y corresponsabilidad de otros agentes económicos para financiar la reproducción social. Pese a ello, las responsables titulares de la misma seguirán siendo ellas; por tanto, cualquiera sea el porcentaje de mujeres fuera de la égida de los contratos de cooperación y corresponsabilidad, la asignación de tiempo y bienes a los hijos provendrá esencialmente de ellas, con la gravosa implicación de reducciones en su tiempo de oferta de trabajo, en su propio bienestar material, y en sus capacidades de negociación contractual de cooperación, corresponsabilidad y trabajo.

2.3 Economía objetivo con equidad de género

Lo que esto significa es que debería poder establecerse entonces un estado ideal u objetivo para la equidad de género, dada la evidencia de que igual salario para igual ocupación no solo no es suficiente sino que morigera pero no elimina los diferenciales de costos de la reproducción social sobre toda la estructura de género, e inevitablemente mantiene postergado al género de las mujeres madre. Ese estado ideal podría ser concebido en términos de aquel en el que la reproducción social se distribuyera equitativamente entre todos los miembros de la sociedad, en reconocimiento de que los costos asumidos por las mujeres madre en términos de cuidados materiales y educación no formal deberían cotizarse a precios de mercado y reasignarse a través de instituciones redistributivas eficientes, de manera que la mano de obra barata no sea resultado del subsidio involuntario de las mujeres madre a las empresas. ¿No sería deseable acaso una sociedad en la que los costos de la reproducción social no impidiesen a las mujeres madre alcanzar niveles educativos más elevados, dignificación de sus condiciones contractuales y plena libertad para ejercer sus capacidades de establecimiento de relaciones afectivas, sin el peso de la tasa de descuento de género? Sin duda, sí. El problema de última instancia para alcanzarla se refiere a la necesidad de construir un sistema institucional redistributivo de los costos de la reproducción social, debido a que los mismos se convierten sistemáticamente en externalidades positivas para las empresas, y deben ser economizados para las mujeres madre.

La relación marginal de sustitución trabajo-consumo de las mujeres madre al salario vigente, representa, en valor absoluto, un múltiplo de las propias de otros géneros, lo que implica un debilitamiento de las capacidades de negociación de salarios y condiciones de trabajo de las propias mujeres. Están impelidas a trabajar más por el mismo salario, o a cobrar menos por igual trabajo. Las funciones de demanda de producto, a los precios vigentes, poseen un término de demanda autónoma resultante de sus dependientes económicos, al que se suman sus propios requerimientos de bienes. Ese primer término es por definición inelástico;⁶ no así el que corresponde a su propia demanda. Si no alcanzan a cubrir ese término, están llamadas a sacrificar ellas su demanda en aras de la reproducción social. Los otros géneros, en cambio, exentos de la responsabilidad directa sobre la reproducción, simplemente sufragan sus propias demandas.

⁶ Es decir que las mujeres madre procurarán garantizar primero la supervivencia de sus hijos antes que la suya.

Así entonces, tanto la oferta de trabajo como la demanda de producto de las mujeres madre estarán afectadas por el sistema distributivo institucional, tanto público como privado, a los precios y salarios vigentes, mismo que opera como mecanismo de conversión de los costos de la reproducción social, en externalidades positivas o rentas para las empresas. Dicho mecanismo únicamente podrá ser regulado con criterios reivindicativos de género mediante el establecimiento de instituciones corresponsables de la reproducción social que superen las deficiencias de los contratos privados de corresponsabilidad y cooperación.

Tenemos ante nosotros entonces una cuestión sin resolver: ¿Cuál es la economía objetivo con equidad de género, cómo se demuestra su existencia y cuáles son los recursos institucionales para arribar a la misma? La respuesta a esta pregunta es el tema central de este libro.

2.4 Institucionalismo, bienestar y eficiencia

La teoría económica actual ha reconocido con creciente interés la necesidad de prestarles atención a los aspectos propios del análisis de las organizaciones, de los mecanismos contractuales y de los sistemas de economización de los costos de transacción; el binomio jerarquías-mercado, pese a las dificultades metodológicas que subyacen para su plena incorporación a los fundamentos de la economía normativa, es reconocido como un elemento indisoluble en la nomenclatura de la teoría económica. Es habitual encontrar en la literatura actual sobre asuntos macroeconómicos, un interés creciente en temas relacionados con problemas de coordinación, fallas de mercado y costos de transacción. Pero los asuntos de género, y particularmente los inherentes a la reproducción social todavía se mantienen en el margen. Ni el razonamiento explicativo abstracto ni el técnico y predictivo, y mucho menos el de criterios de control, han evolucionado hacia el reconocimiento de la centralidad que entraña el estudiar las condiciones bajo las que podría alcanzarse la equidad de género y la reproducción social con distribución equitativa de los costos, de manera consistente con la eficiencia creciente de las empresas.

Hoy en día, no sólo para la Economía Institucional, sino para el contexto general del análisis económico, el ignorar los costos de la reproducción social es la más grave de sus deficiencias. Se atienden con más profusión y esmero los problemas de medio ambiente que los de la reproducción social, dejando así de lado el hecho de que el quehacer productivo de las sociedades otorga sus beneficios y cobra sus costos al final del día en la mesa de los hogares.

La ausencia de los asuntos de género y reproducción social en la agenda de investigación de la Nueva Economía Institucional, no plantean un problema de inconsistencia sino de insuficiencia metodológica, pero de una insuficiencia que, de ser resuelta, podría modificar sustancialmente los signos de algunas relaciones básicas de causa-efecto, y reorientar los criterios de la política pública que hoy se concilian en su seno.

2.5 Las instituciones en la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo

Aun cuando no es generalmente aceptado por los economistas ortodoxos, la construcción misma de la teoría económica es imposible sin las instituciones como parte de las condiciones iniciales; campo al que la Nueva Economía Institucional ha aportado ricamente.

Una pauta que ha sido cuidadosamente seguida por la teoría económica en su afán explicativo de las economías de mercado, se refiere a la propiedad privada; es decir, al derecho que la sociedad confiere a quien posee algo, a que pueda disponer de ese algo consumiéndolo, intercambiándolo o destruyéndolo (algunos prefieren decir “transformándolo”). Otra pauta se refiere al derecho de que se devengue un salario a cambio del trabajo realizado, y otra más a que el dinero sea emitido por una fuente monopólica -el banco central- que garantice su autenticidad frente al anonimato de los agentes económicos, siendo éste, entre otros atributos, lo que convierte al dinero en un objeto particular. Estamos aludiendo a las instituciones en el sentido más elemental de su concepción por parte de la teoría, con el único fin de subrayar el hecho de que sin instituciones no hay teoría de los precios ni, por tanto, posibilidades metodológicas de determinar criterios de política económica.

La teoría de la inexistencia del mercado de trabajo (TIMT), cuyas especificidades metodológicas y resultados fundamentales la hacen diferir de la tradicional, pone en evidencia un contexto institucional poco habitual en el tratamiento de los fenómenos económicos bajo condiciones de competencia perfecta, propiedad privada y plena descentralización. Además de la propiedad privada, se introduce al sistema el concepto de organización social para la producción y se demuestra que el salario es la institución central de las economías de mercado, aunque una vez introducida la definición de la mujer madre como agente económico, esta última resulta ser la entidad institucional distributiva básica de toda economía, en cualquier estado del desarrollo de las sociedades humanas.

En último término, el papel que desempeñan las instituciones en la TIMT es estrictamente distributivo, ya sea que correspondan a las condiciones iniciales o que provengan

de la reproducción social, de la tecnología o de la interacción entre los agentes económicos. Las instituciones propias de las condiciones iniciales en la TIMT son, en primer lugar, la propiedad privada, que deriva en un sistema de derechos de propiedad que son a su vez medios de pago de baja liquidez certificados por una autoridad mayor que no puede ser otra que el Estado; en segundo lugar, la competencia perfecta; es decir, el régimen que es únicamente posible si en el sistema existe un sensor capaz de determinar bajo qué condiciones una nueva empresa entra al sistema y bajo qué condiciones sale del mismo; esto implica que la libre entrada y salida se hace vigente únicamente bajo ciertas reglas que la hacen menos libre de lo pensado. En la teoría tradicional, el referirse a la competencia perfecta significa señalar un atributo que parece propio de la naturaleza de la sociedad que se describe, y que como tal no necesita ningún mecanismo de regulación ni de garantía de su vigencia; la competencia perfecta resulta ser un estado de la economía capaz de reproducirse por sí mismo y pese a la vocación acumulativa de las fuerzas sociales dominantes. En la TIMT esto no sucede así; la competencia perfecta existe si es procurada por un ente superior, pero por sí sola puede pronto ser víctima de los patrones de acumulación que siguen de manera natural las empresas más exitosas y eficientes. Así pues, no hay competencia perfecta sin institución garante, y si bien hay libertad de entrar y salir al sistema, existen ciertas normas socialmente aceptadas que se ejercen para que el tamaño de las unidades productivas no se vea amenazado por monopolios, monopsonios, duopolios u oligopolios. La institución garante es, nuevamente, el Estado. En tercer lugar se encuentra la cláusula de plena descentralización; es decir que en el sistema no hay lugar para que los agentes sumen sus intereses y sus decisiones en fuerzas colectivas y superiores a las de los agentes individuales. Esta cláusula, que es también parte de la teoría tradicional, en la TIMT es imposible si no existe un agente capaz de impedir que la conducta racional de los agentes dé lugar a la formación de conglomerados que defiendan intereses comunes y reduzca los costos de sus transacciones. En la teoría neoclásica, la plena descentralización es una condición *ad hoc* que se cumple y que no necesita ser explicada, aun cuando en los criterios de política económica que resultan de ella deba recurrirse sistemáticamente al poder del Estado para intentar la desaparición de los sindicatos, las organizaciones gremiales y las asociaciones creadas para la defensa de intereses específicos de grupos de consumidores.

En síntesis, mientras que las cláusulas de propiedad privada, plena descentralización y competencia perfecta son simplemente condiciones iniciales en la teoría neoclásica, existentes

sin más requisito que el de su postulación, en la TIMT son pautas que sigue la organización de las sociedades de mercado siempre y cuando un ente superior –el Estado– las haga posibles.

Por otra parte se encuentran las instituciones que resultan del cálculo de los agentes. Según la tradición neoclásica, un sistema que existe bajo condiciones de competencia perfecta, plena descentralización y propiedad privada, da origen únicamente a fenómenos de mercado; es decir, a transacciones de compra y venta. Así, la economía se concibe como un sistema en el que el fenómeno fundamental son las decisiones de oferta y demanda. Si de pronto aparece una institución en medio de los mercados, en lugar de facilitar las transacciones, las perjudica y provoca patologías tales como el desempleo involuntario o simplemente la frustración de los planes cuantitativos de una parte de la población. Esto significa que una vez situado el marco institucional en las condiciones iniciales –es decir, ex-ante– y tan breve como sea posible, lo demás será resultado de fenómenos de libre elección, sin necesidad de instituciones adicionales, dando lugar por tanto a la marginación de las mismas en la determinación de los costos sociales de oportunidad.

De manera contrastante, en la TIMT los fenómenos económicos dan lugar a la aparición de instituciones, y éstas pueden conducir a que la sociedad alcance estados de bienestar material superiores a los que sería posible únicamente a través de los mercados. La mujer madre y el salario resultan ser las instituciones fundamentales de las economías de mercado, y su carácter es estrictamente distributivo.

Corresponde ahora reflexionar, de manera introductoria al tratamiento axiomático que se hace en los capítulos siguientes acerca de la mujer madre, tres aspectos inherentes a las instituciones propias de la TIMT: El primero: ¿Qué papel desempeñan las instituciones que determinan el régimen de propiedad y el régimen de competencia vigentes en el sistema? El segundo: ¿De qué manera trascienden, tanto las instituciones inherentes a los regímenes de propiedad y de competencia, como las que resultan de la conducta económica de los agentes, en la teoría de los precios? Y el tercero: ¿Qué papel desempeña el sistema institucional de la teoría, en los criterios de política económica?

2.6 Propiedad privada y competencia perfecta

Supóngase una economía mundo en la que existen dos tipos de agentes: consumidores y productores, todos ellos agrupados bajo un sistema de propiedad privada, competencia perfecta y plena descentralización.

Así se enuncia en general la creación del laboratorio básico de razonamiento de la teoría económica, tanto en el terreno neoclásico como en el de la TIMT, y sin lugar a equivocaciones, también en el de Keynes. Las señaladas condiciones iniciales plantean un escenario analítico que tiene la bondad de excluir aquellas imperfecciones que, pudiendo existir en la vida cotidiana, explican por sí solas el funcionamiento incorrecto o indeseable del sistema y las patologías a que puede dar lugar. Sin embargo, la pregunta para la que permiten ensayar respuestas controladas es la que se formularon Arrow y Debreu: ¿A qué resultado arribará una sociedad conformada por un gran número de agentes, todos ellos guiados por la conducta racional y estrictamente individual, poseedores de dotaciones iniciales y sin más elementos que los que resultan de sus decisiones cuantitativas? ¿Al caos, o a la cohesión? Ellos demostraron que arribarán a la cohesión, que dicha cohesión se deberá a los precios relativos, y que el resultado en términos de bienestar material será socialmente inmejorable; es decir, óptimo de Pareto. Se trata del equilibrio general competitivo, definido como el vector de precios relativos que hace mutuamente compatibles los planes de compra y venta u oferta y demanda de todos los agentes del sistema. En este asunto, las ya señaladas condiciones iniciales juegan un papel esencial: excluyen la posibilidad de explicar el resultado al que estos notables economistas arriban, sin que tal se deba a la actitud bondadosa o solidaria de los agentes económicos, siempre y cuando ninguno de ellos posea poder sobre los demás y siempre que todos ellos respeten el régimen de propiedad privada.

Hoy en día el resultado del método y de las condiciones iniciales del equilibrio competitivo Arrow-Debreu es, ni más ni menos, el norte magnético de la política económica dominante. ¿Qué papel desempeñaron las instituciones en ese resultado? No se sabe ni interesa demasiado en el trabajo de sus autores. Hoy, sin embargo, a la luz de los avances en el terreno de la economía institucional se sabe que sin instituciones el resultado sería inexistente. Lo que sí les importa a los economistas neoclásicos adheridos a la tradición Arrow-Debreu es que las recomendaciones de política económica se orienten a proponer que las economías locales transformen sus instituciones hacia un sistema dominado por la propiedad privada y bajo el mayor grado de competitividad posible, incluso creando organismos que promuevan y precautelen la tendencia permanente hacia la competencia perfecta. Es decir que si no se sabe cómo se originaron las condiciones de competencia perfecta y propiedad privada en el razonamiento abstracto, por el solo hecho de ser reconocidas en la abstracción como entes de

naturaleza ajena a la de los mercados y como condiciones determinantes del equilibrio competitivo socialmente eficiente, hay que crearlas en la realidad para que el resultado sea lo más cercano posible al de la teoría; es decir, cohesión social con eficiencia en el sentido de Pareto. Las instituciones deben crearse o, si ya existen, transformarse al servicio de los mercados, para que estos funcionen como si las instituciones no existieran. Recuérdese que el equilibrio general competitivo es un vector de precios que resulta de las preferencias, de la tecnología y de las dotaciones iniciales; es decir, de lo que la gente quiere o necesita, de lo que sabe y es capaz de hacer, y de lo que tiene y le pertenece. Únicamente en la propiedad privada que subyace a las dotaciones iniciales se halla presente esa institución: la propiedad privada; pero las demás, cualesquiera que sean, no trascienden en el estado que guarda el sistema.

En la TIMT el asunto se trata de otra manera: respetar las cláusulas de competencia perfecta y propiedad privada en las condiciones iniciales la sitúan en el mismo plano metodológico de partida que a la teoría neoclásica, pero con divergencias importantes en los resultados. En primer lugar, mientras en la teoría neoclásica la competencia perfecta y la propiedad privada son cualidades que al violentarse resultan en patologías: por ejemplo, ante la existencia del sector público los precios relativos se distorsionan y se originan desequilibrios, y en presencia de sindicatos se hace presente el desempleo involuntario, en la TIMT, en presencia de propiedad privada y en plena vigencia de competencia perfecta, se demuestra que el desempleo involuntario coexiste con el equilibrio general competitivo, mismo que resulta no ser óptimo de Pareto, pues es también posible demostrar que existen innumerables situaciones en las que hay equilibrios de pleno empleo superiores en el sentido de Pareto a los de la teoría neoclásica, pese a compartir los mismos parámetros de preferencias, tecnología y dotaciones iniciales. Es decir que la TIMT demuestra que la economía de mercado que ella explica es más eficiente que la que explica la teoría neoclásica, lo que sitúa a esta última en una teoría de la ineficiencia.

En la TIMT, las iniciales condiciones competitivas de la economía pueden perderse a causa de los fenómenos distributivos regresivos. Si bien en ella el equilibrio en los mercados es perpetuo, en el tránsito entre un equilibrio de pleno empleo y uno con desempleo involuntario acaecen tendencias distributivas regresivas cuya magnitud entre los consumidores puede determinar asimetrías significativas, y entre las empresas, la aparición de oligopolios o incluso monopolios. De hecho, la capacidad de la TIMT para explicar el fenómeno de la pobreza

acumulativa se debe precisamente a que le es posible mostrar el tránsito del sistema en su conjunto desde la competencia perfecta hacia escenarios no competitivos. Institucionalmente, esto significa que las instituciones inicialmente existentes evolucionan, caeteris paribus la propiedad privada, la tecnología y las preferencias.

2.7 Tecnología, salarios y precios relativos

El equilibrio general competitivo de pleno empleo en la TIMT, corresponde a empresas o productores que son entendidos como agentes que maximizan la tasa interna de retorno o tasa de ganancia “ π ”, sujetos a la tecnología vigente, representada por funciones de producción de rendimientos a escala decrecientes y con un elemento institucional central que las hace diferentes a las propias de la concepción neoclásica: la variable “ T^* ” que representa el trabajo empleado en la organización de la producción. El cálculo maximizador de las empresas competitivas en la TIMT en un escenario de economía mundo en la que existe un único producto, no durable, un solo factor de producción: el trabajo, y un único periodo de análisis, siendo “ T_d ” el trabajo total demandado por ellas, “ w ” el salario nominal, “ p ” el precio del producto y “ q_o ” la cantidad ofrecida del mismo, se expresa así:

$$\text{Máx } (1 + \pi) = \frac{q_o}{T_d \frac{w}{p}} \quad (1)$$

S. a

$$q_o = f(T_d - T^*), f' > 0, f'' < 0 \quad (2)$$

$$\forall (T_d - T^*) > 0$$

Las condiciones de equilibrio que resultan de este cálculo, son:

$$f' = \frac{f(T_d - T^*)}{T_d} \quad (3)$$

$$q_o = f(T_d - T^*), \forall (T_d - T^*) > 0 \quad (4)$$

Obsérvese que la primera de ellas señala que el equilibrio de las empresas se verificará en el punto del conjunto de posibilidades tecnológicas eficientes en el que el producto medio es igual al producto marginal, independientemente del salario real. El nivel de empleo calculado por las empresas no estará determinado por el salario sino por el nivel de T^* , es decir, del trabajo utilizado para organizar la producción. Así, el trabajo desempeña dos funciones: organizar la producción, en primer lugar, y transformar recursos en producto, en segundo. Las

empresas son entonces entidades en las que la organización es su fundamento. La capacidad social de organizarse para producir, frente al tamaño del mercado, determina la magnitud de T^* ; a mayor tamaño del mercado, mayor la cantidad de trabajo empleada para organizar la producción. Más aún: cada unidad de trabajo contratada, cada individuo incorporado a la producción, aporta en primer lugar su capacidad de vincularse a la organización de la producción, y en segundo, sus habilidades de transformación. Las reglas que rigen a la organización de la producción son las que le otorgan el estatuto del fundamento institucional de la tecnología, debido a que ésta se define como un fenómeno de organización e ingeniería, en el que esta última es el resultado acumulativo del progreso en la capacidad social de organizarse para producir: a mayor progreso acumulativo en esta propiedad, le sucederán herramientas instalaciones, equipos y procesos cada vez más complejos y eficientes. La tecnología tiene entonces un componente “blando” o ajustable a las condiciones del mercado – que es la organización-, y uno fijo, que cambia en plazos prolongados, que es la ingeniería.

De lo señalado se desprende que con las ecuaciones (3) y (4) se determinan los niveles de producción y empleo sin relación alguna con precios ni salarios. La demanda de trabajo de las empresas en equilibrio parcial resulta ser independiente del salario nominal y del real, lo que significa que el tradicional “mercado de trabajo” no se constituye; no existe. Lo que existe es un sector: el sector laboral, que a su vez implica que el nivel de los salarios nominales y del real no se determinan en mercado alguno: los salarios nominales se constituyen en una variable distributiva que se determina por negociación fuera del sistema de mercados y previo a todos sus procesos. Así, mientras que en la teoría neoclásica el salario real es el precio del trabajo que hace posible su plena remuneración en condiciones de *quid pro quo*, en la TIMT es la cuota de participación de los trabajadores en el producto social; se negocia y antecede a todos los procesos de producción e intercambio.

En los diferentes modelos que derivan de las hipótesis de la TIMT, el salario nominal es la variable fundamental sin cuya determinación en el rango comprendido entre cero y el valor esperado del producto medio total de los factores, el sistema se indetermina. De ello resulta el que se postule que el salario, no solo entendido como la remuneración pecuniaria del trabajo, sino como el sistema de instituciones de seguridad social, fondos de pensiones, salud pública y educación, es la institución fundamental de las economías de mercado. El trabajo se considera origen de todos los valores de uso y de cambio, y en sí mismo no podría remunerarse por todo

lo que aporta, debido a que su valor equivale al del producto total que se genera a lo largo de un periodo de producción, en un sistema sin acumulación de activos físicos, y es mayor que el valor del producto en sistemas en los que hay productos durables y acumulación de activos.

Tanto en la TIMT como en la teoría neoclásica, los precios relativos son determinados por las preferencias, el estado que guarda la tecnología y las dotaciones iniciales. Sin embargo, la diferencia que establece la TIMT se refiere a que están además determinados por el estado que se determina para las instituciones distributivas a través de las variables que trascienden en las decisiones de los agentes. Los precios relativos en la teoría neoclásica son independientes de la distribución de los derechos de propiedad y del ingreso; en cambio, en la TIMT, cualquier variación en el aparato institucional distributivo modifica los costos sociales de oportunidad.

Esto deriva en una yuxtaposición de la TIMT respecto a la teoría tradicional: las instituciones pueden potenciar el que la sociedad supere sistemáticamente cualquier estado de su vida material, incluso el propio del pleno empleo en competencia perfecta; en la teoría neoclásica, en contraste, si no hay un cambio paramétrico en preferencias, dotaciones o tecnología, no hay posibilidad alguna de superar un equilibrio competitivo.

2.8 Instituciones y política económica

Al paso del tiempo, la política económica no ha derivado en propuestas de cómo gobernar los mercados, sino de cómo crear las instituciones que hagan posible su funcionamiento eficiente. Esto ha implicado, sin embargo, una conjetura complicada para el ejercicio institucional de la economía: de una teoría inconsistente no puede derivar política económica eficiente. Entonces las pruebas de consistencia de la teoría resultan esenciales para orientar la creación o transformación institucional que la sociedad requiere para elevar sus condiciones de vida material. Ante ello, resulta determinante el distinguir entre una variable distributiva que es una institución fundamental, cual es el caso del salario, por ejemplo, o el confundirla con un precio, aun cuando se intente dotarla de algún espíritu de institución.

Hay una diferencia crucial entre la TIMT y la teoría neoclásica en lo que corresponde al ejercicio institucional de la economía: para la TIMT, las grandes patologías sociales no son resultado del imperfecto funcionamiento de las economías de mercado sino del funcionamiento incorrecto de su sistema institucional; en contraste, para la teoría neoclásica, esas patologías resultan de la interferencia que las instituciones provocan en el sistema de mercados, mismo que únicamente en ausencia de interferencias institucionales alcanza sus resultados eficientes.

Las instituciones públicas, traducidas en fiscales y monetarias, son gravitatorias de la institución fundamental que es el salario, con los componentes o funciones que han sido señalados líneas antes.

2.9 Reflexiones finales

La teoría neoclásica no confiere espacios metodológicos para el tratamiento de la economía de género, salvo como un apéndice enmarcado en la ratificación de sus resultados fundamentales.

La Economía Institucional en sus enfoques que pueden ya ser llamados tradicionales, en su estado actual refrenda la prosecución de una economía objetivo que prácticamente en nada difiere de la que postula la teoría neoclásica. Sin embargo, existen posturas divergentes que parecen aproximarse metodológicamente a la TIMT. En términos de agenda de investigación, la Economía Institucional centra su atención en el estudio de las organizaciones que hacen posible que los costos de transacción sean economizados por todas las partes, de manera que el sistema de intercambios fluya de manera continua y eficiente.

Al igual que en el análisis macroeconómico convencional, la agenda de investigación de este enfoque no considera importante ni mucho menos fundamental el incorporar el problema de la reproducción social; pero además añade a ello una insuficiencia que lo limita gravemente: su desinterés por explicar, predecir y establecer pautas de control de las grandes patologías sociales. El método del microanálisis y de atención a los aspectos específicos de las tendencias generales, parece excluir la responsabilidad del enfoque respecto a los temas fundamentales de la teoría de los precios.

En ese contexto, el proponer la inclusión de la reproducción social a través del estudio de un agente fundamental: la mujer madre, parece metodológicamente posible pero con perspectivas de una divergencia considerable en términos de resultados en los campos del papel distributivo de las organizaciones, y de las interfaces que convierten los costos privados de la reproducción social, en externalidades positivas para las empresas.

La TIMT, a partir de su entramado institucional y de sus preceptos metodológicos, hace posible, como se demostrará en los capítulos subsiguientes, la incorporación de las mujeres madre a la nomenclatura y a la teoría de la distribución y los precios, poniendo en evidencia que su exclusión en el plano macroeconómico da lugar a resultados cuyo sesgo tiende a la inconsistencia.

Preguntas y problemas de repaso

1. ¿Cuál ha sido el papel de la demostración de existencia del equilibrio general competitivo en el plano metodológico de la teoría económica?
2. ¿Bajo qué condiciones la distinción de género sería metodológicamente procedente como una crítica de consistencia al núcleo axiomático de la teoría neoclásica?
3. ¿Cuáles son las dos causas fundamentales, según la economía institucional, que provocan distorsiones en el funcionamiento eficiente de las economías de mercado?
4. Considerando la siguiente hipótesis de un productor que maximiza la tasa de ganancia

$$\max(1 + \pi) = \frac{pq_o}{wT_d}$$

$$\text{Sujeto a } q_o = (T_d - T^*)^\alpha; \alpha \in (0,1)$$

Encuentre las condiciones de equilibrio y explique cada una de éstas.

----- 0 -----

7. BIBLIOGRAFÍA

ARAUJO, L., M., G., & E., O. (2011). *Institutions and Export Dynamics*. Preliminary and Incomplete Research Report, National Bank of Belgium, http://personal.lse.ac.uk/ornelas/amo_lastversion.pdf.

BECKER, G. (1985). *El capital humano. Un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*. Madrid: Alianza Editorial.

BECKER, G. S. (1981). *Tratado sobre la familia*. Madrid: Alianza Editorial.

BLOOM, D. E., CANNING, D., FINK, G., & FINALY, J. E. (2009). Fertility, female labor force participation, and the demographic dividend. *Journal of Economic Growth*, 14(2), 79-101.

DAS, S., ROBERTS, M. J., & TYBOUT, J. R. (2007). Market entry costs, producer heterogeneity, and export dynamics. *Econometrica*, 75(3), 837-873.

ENGLAND, P. (1993). The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions. En M. A. Ferber, & J. A. Nelson, *Beyond Economic Man* (págs. 37-57). Chicago and London: The University of Chicago Press.

FERBER, M., & NELSON, J. (1993). "Introduction: The Social Construction of Economics and the Social Construction of Gender". En M. A. Ferber, & J. A. Nelson, *Beyond Economic Man* (pág. Introducción). Chicago and London: The University of Chicago Press.

FOLBRE, N. (1991). The Unproductive Housewife: Her Evolution in Nineteenth-Century Economic Thought. (T. U. Press, Ed.) *Signs*16, 16(3), 463-484.

GUTIÉRREZ, M. (2003), *Macro-economics: making Gender matter. Concepts, policies and institutional change in developing countries*. Edited by Martha Gutiérrez, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ)GmbH, Zed Books, London and New York. 305 pp.

HAHN, F., & SOLOW, R. (1995). *A Critical Essay on Modern Macroeconomic Theory*. Oxford, United Kingdom: Blackwell Publishers.

KEYNES, J. M. (1936). *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero* (décima reimpresión en español ed.). México: FCE.

KUMAR, S., & LÓPEZ, G. (2001). La perspectiva de género en las políticas y prácticas comerciales entre la Unión Europea y América Latina. *Cuadernos Feministas*(14), 23-28.

MARX, C. (1867). *EL CAPITAL, Crítica de la Economía Política, Tomo I*. México: FCE.

NELSON, J. (1993). The Study of Choice or the Study of Provisioning. Gender and the Definition of Economics. En M. A. Ferber, & N. J. A., *Beyond Economic Man* (págs. 23-36). Chicago and London: The University of Chicago Press.

NORIEGA, F. (2001). *Macroeconomía para el Desarrollo. Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo*. México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.

NORIEGA, F. (2006). Free Trade and Poverty. En A. Volbert, & H.-H. Kots, *Global Divergente in Trade Money and Policy* (págs. 20-41). Cheltenham & Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar.

NORIEGA, F. (2010). Microfundamentos para la economía de la mujer. *Economía y Sociedad*, XIV(25), 69-89.

NORIEGA, F., & TIRADO, R. (2003). Growth, Unemployment and Nonexistence of Labor Market in a Ramsey Model. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 2(1), 3-22.

QUINTERO, C., & DRAGUSTINOVIS, J. (2006). *Soy más que mis manos. Los diferentes mundos de la mujer en la maquila*. México: Fundación Friederich Ebert.

REYNOLDS, L. (1988). *Economics: A General Introduction*. Homewood, III.: Irwin.

SALA-I-MARIN, X. (2000). *Apuntes de Crecimiento Economico* (2a Edición ed.). (E. Vila Artadi, Trad.) Barcelona, España: Antoni Bosch.

SALVATORE, D. (2006). Currency Misalignments and Trade Assymetries among Major Economic Areas. En A. Volbert, & H.-H. Kotz, *Global Divergente in Trade Money and Policy*. Cheltenham & Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar.

SAMUELSON, P. (1948). *Economics*. New York: McGraw-Hill.

SMITH, A. (1776). *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. México: FCE.

SOLOW, R. (1993). Feminist Theory, Women's Experience, and Economics. En M. A. Ferber, & N. J. A., *Beyond Economic Man* (págs. 153-158). Chicago and London: The University of Chicago Press.

WARING, M. (1988). *If Women Counted: A New Feminist Economics*. Harper & Row: San Francisco.