

Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo



**Engranando la igualdad de género en el ámbito
económico-productivo**

Por:

Beatriz Muriel Hernández
Daniela Romero Romay

Serie Documentos de Trabajo sobre Desarrollo
No. 02/2024

Enero 2024

Las opiniones expresadas en este documento pertenecen al (los) autor(es) y no necesariamente reflejan la posición oficial de las instituciones auspiciadoras ni de la Fundación INESAD (Instituto de Estudios Avanzados en Desarrollo). Los derechos de autor pertenecen al autor y/o a las instituciones auspiciadoras si hubieran. El documento solamente puede ser descargado para uso personal

Engranando la igualdad de género en el ámbito económico-productivo*

Beatriz Muriel H.[†]

Daniela Romero R.[‡]

Resumen

El presente documento revisa los marcos conceptuales del ámbito económico-productivo y de la igualdad de género con el fin de establecer líneas teórico-prácticas que permitan avanzar en el engranaje de ambos ámbitos. Bajo este contexto, la igualdad de oportunidades y la igualdad de derechos pueden ser armonizados; pero la igualdad de “responsabilidades, recursos y recompensas” por género son más difíciles de conciliar. Por otro lado, el empoderamiento (económico) femenino –visto como una forma de promover la igualdad de género– guarda cierta relación con la teoría del crecimiento y el bienestar cuando una persona tiene el rol de consumidora, pues necesita “capacidades” para seleccionar “funcionamientos” valorables. Sin embargo, cuando esta persona asume el rol de trabajadora, productora o empresaria, la búsqueda de un desempeño económico-productivo alto no implica que esté empoderada y viceversa; aunque puede haber alguna relación positiva. En este marco, las intervenciones económico-productivas pueden armonizarse con una igualdad de oportunidades por género.

Palabras clave: crecimiento económico, económico-productivo, bienestar social, igualdad de género, empoderamiento.

Códigos JEL: A12, D63, I31, J16, O4.

Abstract

This working paper is a review of the conceptual framework of the economic-productive sphere and of gender equality, the aim of which is to establish theoretical-practical lines allowing progress in engaging these two spheres. In this context, equality in opportunities and in rights can be harmonized, though equality of “responsibilities, resources and retribution” by gender are more difficult to reconcile. Also, women’s (economic) empowerment – seen as a way of promoting gender equality – possesses a degree of relation with the theory of growth and wellbeing when an individual has the role of consumer, for which “capabilities” are needed for selecting “functionings” that may be valued. However, when such a woman takes on the role of worker, producer or businesswoman, her seeking a high level of economic-productive performance does not imply that she is empowered, nor does the latter imply the former, though there may be a positive correlation between the two. On this basis, economic-productive interventions may harmonize with equality of opportunities by gender.

Key Words: economic growth, economic-productive, social well-being, gender equality, empowerment.

JEL Codes: A12, D63, I31, J16, O4.

* Esta investigación forma parte del proyecto “Creating Indigenous Women’s Green Jobs under Low-carbon COVID-19 Response and Recovery in the Bolivian Quinoa Sector”, que es auspiciado por el Programa Economías Inclusivas Sostenibles del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC) de Canadá. Las opiniones y los posibles errores en el documento son de entera responsabilidad de las autoras.

** Directora Ejecutiva e investigadora principal, Fundación INESAD (bmuriel@inesad.edu.bo).

‡ Investigadora Asociada, Fundación INESAD (dromero@inesad.edu.bo).

I. Introducción

La búsqueda de la igualdad de género sienta sus bases en los movimientos sociales feministas que pusieron en evidencia situaciones de explotación, subyugación y desvalorización de las mujeres en las distintas esferas de interrelación entre ellas y los hombres –de forma política, jurídica, sociocultural, económica, etc.–. Estos movimientos lograron avanzar hacia la igualdad entre hombres y mujeres en la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948 y, posteriormente, con la promulgación de una serie de medidas que posicionaron el tema del género como una prioridad en las agendas de desarrollo y en las políticas públicas a nivel mundial.

Bajo este contexto, el ámbito de la igualdad de género y el empoderamiento femenino, visto como un promotor de la igualdad, se abrió a espacios cada vez más relevantes en las distintas esferas del mundo académico, teórico y práctico; sobre todo en aquel asociado con políticas, programas y proyectos. Sin embargo, la interrelación entre este activismo y la academia ha presentado una serie de desafíos en cuanto a su armonización.

El presente documento establece líneas teórico-prácticas para avanzar en el engranaje de la igualdad de género y el ámbito económico-productivo. Dentro de este estudio, se observa que, desde la perspectiva económica, el concepto de *igualdad de oportunidades*, que se asocia con un crecimiento inclusivo, es el candidato más idóneo en esta armonización de ideas, teorías y prácticas, lo cual posibilita también la aplicación de un enfoque de género en las intervenciones –i.e. políticas, programas y proyectos– económico-productivas.

Además de esta introducción, el documento cuenta con cuatro secciones. La sección II describe, de manera breve, los conceptos en torno al ámbito económico-productivo que son relevantes para su conciliación con el ámbito del género. La sección III realiza una breve revisión de la literatura sobre género, igualdad de género y empoderamiento femenino. La sección IV evalúa ambos ámbitos a la luz de sus finalidades y características multidimensionales, encontrando algunos engranajes entre los dos –particularmente, aquel asociado con la igualdad de oportunidades–. Finalmente, en la última sección se detallan las conclusiones más importantes.

II. Revisión de la literatura en el ámbito económico-productivo

II.1. Crecimiento económico y dinámica productiva

En la literatura económica, el indicador que resume el ámbito económico-productivo de un país es el crecimiento económico, que es definido como **el aumento porcentual del producto per cápita promedio anual de largo plazo**¹, y es medido a través del producto interno (o el producto nacional) bruto (PIB o PNB). Este es, esencialmente, un fenómeno de la oferta, caracterizado a

¹ El largo plazo puede ser aproximado a un periodo mayor o igual a 10 años.

través de los procesos productivos y de sus transformaciones, que son generalmente sintetizados en una función de producción que agrega todos los bienes y servicios finales (e.g. agricultura, manufacturas, educación, salud, transporte). Bajo este esquema, el capital físico, el trabajo (capital humano), los recursos naturales y la tecnología –intrínsecamente relacionada con los anteriores elementos– son sus componentes fundamentales (también llamados factores de producción o recursos productivos). Considerando sus niveles, estados y formas de cambio o acumulación, todos estos componentes explican el comportamiento del crecimiento –alto, bajo, etc.– (ver, e.g., Barro y Sala-i-Martin, 1995; Muriel y Nina, 2003)².

En los diversos debates que giran torno a las políticas públicas, se plantean otros factores influyentes o determinantes del crecimiento económico, los cuales han sido llamados *variables de entorno o de medio ambiente* (Barro y Sala-i-Martin, 1995). Tales son los casos, por ejemplo, de las instituciones (leyes, órganos, etc.), las políticas de integración comercial (y sus resultados en términos de flujos internacionales de mercaderías), la estabilidad macroeconómica y la estabilidad sociopolítica. Todas estas variables son importantes para expandir o reducir la producción per cápita (de largo plazo) en la medida en que afecten positiva o negativamente, directa o indirectamente, sobre los componentes fundamentales mencionados, así como en los mismos procesos productivos y en sus distribuciones.

Cabe señalar que **el crecimiento económico no es un fin en sí mismo, sino un medio que busca maximizar el bienestar o la calidad de vida de una sociedad**. Esta visión sienta sus bases en los postulados de los primeros economistas, como Adam Smith y David Ricardo, e incluso es formalizada matemáticamente por Frank Ramsey en 1928 (citado por Muriel, 1998). Por este motivo –y debido al afán de aclarar varias críticas en la literatura no económica– es importante recalcar que el PIB (también el PNB) per cápita, sea medido en niveles o en crecimiento, no es el objetivo primordial. Una tasa de crecimiento económico alta es deseable e implica que se están generando más ingresos laborales³ y más rentas que permitan aumentar el consumo de bienes y servicios, y desde aquí, la calidad de vida.

En el enfoque positivista, el bienestar de una sociedad es simplificado a través de la función de utilidad de un individuo representativo (bajo el supuesto de que las personas son idénticas). Esta función representa el grado de satisfacción de las preferencias o la felicidad que deviene del consumo de bienes (alimentos, ropas, inmuebles, etc.) y servicios (educación, salud, turismo, servicios básicos, etc.). Es determinada para cada año (considerando que el individuo vive por

² La literatura sobre crecimiento económico usualmente excluye el análisis del consumo intermedio a fin de poder analizar la temática de una manera más sencilla y sin pérdida de generalidad.

³ En el caso de un trabajador dependiente, estos ingresos corresponden al salario; para aquellos independientes, a sus utilidades (también llamadas rentas mixtas).

siempre) a través de la sumatoria de la utilidad presente y las futuras –con una ponderación intertemporal que considera que la satisfacción de consumir hoy es mayor que la de mañana–. Todos estos supuestos permiten focalizar los estudios en las transformaciones productivas, donde usualmente se busca aumentar la producción y la productividad⁴ a fin de incrementar la tasa de crecimiento económico.

A partir de este marco de análisis agregado –o macroeconómico– de la producción, es posible realizar un análisis a nivel sectorial e incluso empresarial –o microeconómico–⁵ donde el crecimiento se focaliza en alguno de estos niveles. Las variables de entorno o medio ambiente se redefinen como el clima de inversiones o de negocios, tomando en cuenta variables pertinentes para el nivel de estudio. Además, desde esta perspectiva, se puede relacionar a un sector dado con otros a partir de un flujograma, así como también con actores más específicos que determinan tanto los factores de producción como las variables de entorno⁶.

La Figura 1 describe de manera resumida esta dinámica para el sector agrícola. El proceso productivo en este sector implica una serie de actividades –preparación del suelo, siembra, etc.– que se llevan a cabo a partir de componentes fundamentales –tierra, agua, trabajo (agricultoras y agricultores), capital, etc.– y otros insumos intermedios –semillas, fertilizantes, etc.–. Cabe recordar que las variables de entorno o medio ambiente influyen así tanto en los factores primarios e intermedios como en el mismo proceso de producción. Por ejemplo, la variable “crédito” puede favorecer en una compra de semillas de mejor calidad, pero la variable “sequía” puede disminuir el rendimiento y, desde aquí, la cantidad de producto cosechada.

Cabe mencionar que una vez que se tiene una cantidad determinada de producto agrícola, esta puede ser utilizada en la demanda (consumo o inversión) final o como consumo intermedio para generar otros productos –vía la intervención de otros sectores como el transporte y el comercio⁷–.

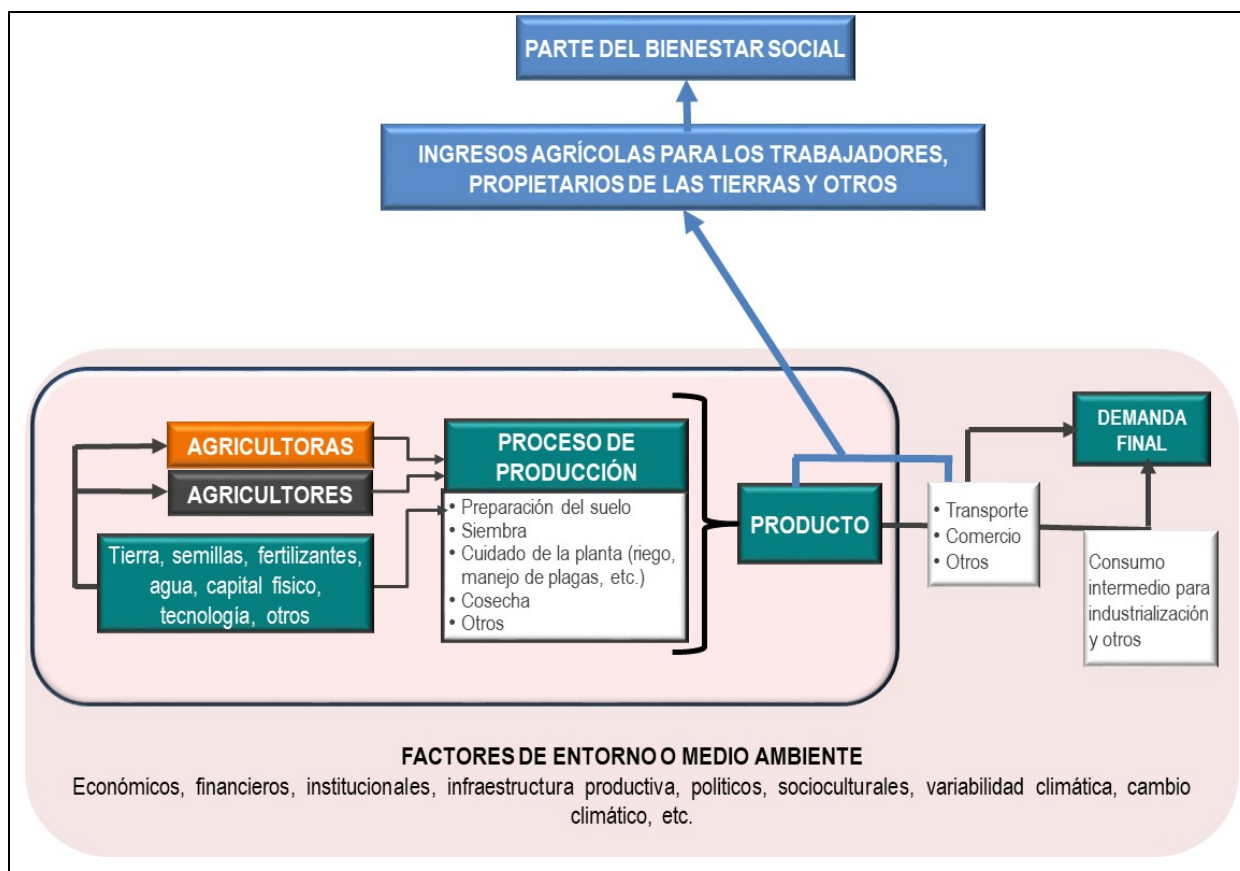
⁴ La productividad mide el uso de los factores de producción (y consumo intermedio) por unidad de producto. El aumento de la productividad implica, entonces, que se utilizan menos factores de producción (y consumo intermedio) para producir la misma unidad de producto y que, por lo tanto, *ceteris paribus*, el costo unitario disminuye.

⁵ La temporalidad en estos casos cambia de acuerdo al análisis que se desee realizar.

⁶ Todas estas desagregaciones económicas forman parte del PIB o del PNB.

⁷ Por simplicidad, y sin pérdida de generalidad, se considera que no existe el autoconsumo.

Figura 1: Dinámica productiva del sector agrícola



Fuente: Elaboración propia.

Un mayor y más eficiente uso –i.e. productividad más alta– de los factores de producción (incluyendo el consumo intermedio) generará una mayor producción. Esto, a su vez, permitirá generar más ingresos agrícolas que se utilizarán para un mayor consumo de bienes y servicios. Desde aquí se aumentará el bienestar de aquellos actores que forman parte del sector – agricultores, agricultoras, dueños de la tierra, dueños del capital, etc.–⁸. Sin embargo, una parte

⁸ A través, por ejemplo, de tributos –como se verá más adelante–, estos actores también incidirán sobre el bienestar del resto de la población.

de este ingreso será ahorrado a fin de ser utilizado para la inversión, lo que permitirá el aumento de los insumos primarios e intermedios y, desde aquí, una mayor producción⁹.

II.2. Bienestar social

Como fue señalado anteriormente, abstraer la medida de bienestar social a un consumidor representativo (que, en teoría, vive por siempre) focaliza el análisis del crecimiento económico en la producción y los ingresos; sin embargo, este supuesto es inaplicable para evaluar la desigualdad y heterogeneidad entre las personas –en cuanto al consumo de bienes y servicios–. Al respecto, dentro de la literatura económica –que también sienta sus bases en teorías matemáticas, filosóficas, sociales y políticas– existe un gran debate en torno al bienestar social y las implicaciones de la desigualdad y la heterogeneidad subyacentes. En este, en contraste, usualmente se abstrae el análisis del crecimiento económico, considerando incluso que las personas cuentan con dotaciones dadas para el consumo y desestimando la importancia de la inter-temporalidad¹⁰. Tales supuestos se llevan a cabo con el fin de incluir en la función de bienestar social a toda la población.

Bajo este contexto, una primera aproximación ha sido el llamado *utilitarismo Benthamita*; donde se ha supuesto que el bienestar social corresponde a la sumatoria de las utilidades (*i.e.* los logros o la satisfacción de las preferencias) individuales. En este modelo, la función de utilidad es igual para todas las personas, por lo que iguales (o diferentes) dominios –*i.e.* canastas de consumo que se derivan de sus dotaciones– conducen a iguales (o diferentes, respectivamente) contradominios –*i.e.* niveles de utilidad, en algunos casos llamados “útiles”–. Esta concepción relacionada con el bienestar social ha sido utilizada principalmente para entender cómo trabajan los mercados. Sin embargo, también presenta limitaciones dentro del ámbito propio del bienestar y, por lo tanto, fue sujeta a tres tipos de críticas¹¹.

La primera consiste en que diferentes canastas de consumo llevan a diferentes niveles de bienestar y que, por lo tanto, en el utilitarismo Benthamita no se toman en cuenta los problemas de desigualdad. Al respecto, Rawls (citado en Atkinson y Stiglitz, 1980) considera que hay una base de bienes y servicios primarios que es necesario igualar, y que puede interpretarse como la evaluación del bienestar a partir de la utilidad del individuo que se encuentra en la peor

⁹ Nótese que el ahorro no necesariamente será destinado al mismo sector. La literatura sobre modelos de equilibrio general toma en cuenta todas las interrelaciones de los sectores entre producción, ingresos, consumo, ahorro e inversión, entre otros.

¹⁰ Aunque este punto no es parte del debate del análisis del documento, la intertemporalidad es fundamental porque las decisiones presentes afectan a las poblaciones futuras y, por lo tanto, los niveles de bienestar futuros.

¹¹ Como se verá más adelante, estas críticas justifican la existencia de un Estado que pueda recolectar tributos o capturar ingresos y utilizarlos para realizar compensaciones a fin de promover una mayor igualdad.

situación. En un extremo, el denominado “principio egalitariano” considera que las canastas de consumo deben ser iguales para todos, así como también los ingresos otorgados para su obtención, aunque incluso los niveles de utilidad sean diferentes; es decir, aunque haya desigualdades en los “útiles”, por ejemplo, porque unos trabajen¹² y otros no- (ver, *e.g.*, Atkinson y Stiglitz, 1980).

La segunda crítica cuestiona el supuesto de homogeneidad, lo que abre el debate sobre el tipo de igualdad que se desea para maximizar el bienestar social. Por ejemplo, Dworkin (citado por Ferreira y Peragine, 2015) considera que, en un mundo con preferencias o gustos heterogéneos – *i.e.* funciones de utilidad diferentes-, la búsqueda de un nivel igual de bienestar para la población supone proveer más recursos a aquellas personas con gustos caros –*e.g.* con diferentes canastas de consumo para llegar a los mismos “útiles”–, lo cual es éticamente inaceptable. Por este motivo, Dworkin postula que la justicia debe buscar la igualdad de recursos –*e.g.* en los ingresos o en las canastas de consumo–.

Al respecto, Arneson y Cohen (citados por Ferreira y Peragine, 2015) apuntan a que, en el debate sobre la igualdad, la distinción relevante no está entre ingresos y preferencias, sino entre los factores dentro del ámbito de la responsabilidad individual y aquellos que no lo están –*i.e.* las circunstancias–. Por ejemplo, Cohen (1993) argumenta que, si una persona utilizó un ingreso dado en algún juego de azar y lo perdió, no tiene derecho a ninguna compensación (por parte del Estado). Arneson y Cohen consideran que las oportunidades importantes son aquellas definidas como posibilidades que se tienen para obtener un bien si se lo busca.

La última crítica agrupa a las anteriores y cuestiona también el consumo de bienes y servicios y la utilidad como elementos de análisis para delimitar el bienestar. Al respecto, Sen (Sen, 1985, 1989) propone **pensar en el bienestar social a partir de “funcionamientos” y “capacidades”**. Las personas valoran sus habilidades para “hacer” cosas y lograr ciertos tipos de “ser o estar” que corresponden a “funcionamientos”¹³ particulares. Por ejemplo, una canasta de consumo de alimentos determinada es importante para poder “estar nutrido”, pero este nivel de nutrición será diferente cuando los individuos, a pesar de consumir la misma cantidad de alimentos, tengan distintas tasas metabólicas. A su vez, las “capacidades” de una persona corresponden al conjunto ordenado de “funcionamientos” factibles, entre los cuales los individuos tienen libertad de elegir para así llevar la vida que desean. Además, estas “capacidades” son diferentes para cada uno. Por ejemplo, una persona puede optar por no consumir la canasta de alimentos para “estar con hambre, pero por ayuno” (teniendo la opción de poder hacerlo), mientras que una

¹² En la teoría microeconómica, el trabajo es usualmente considerado como un elemento de des-utilidad y forma parte de la función de utilidad bajo esta premisa.

¹³ Sen se aleja del enfoque de los bienes y se concentra en lo que los bienes hacen a los seres humanos (Cohen, 1993).

persona en pobreza extrema no cuenta con esta opción de consumo y solamente tiene la posibilidad –dentro de sus “capacidades”– de “estar con hambre” (ver Sen, 1989).

A nivel poblacional, Sen apunta que se debe comenzar con la identificación de los “funcionamientos” que son valiosos para una sociedad, aquellos que permitan conocer la “calidad de vida lograda” para avanzar hacia un mayor bienestar social. Algunos ejemplos de estos funcionamientos son el “estar saludables”, “ser una sociedad libre de opresión política” y “ser letrados” (Sen, 1989; Basu y López-Calva, 2011).

Con todo, Basu y López-Calva (2011) señalan que el enfoque de “capacidades” no es incompatible con el supuesto de que las personas buscan alcanzar o maximizar su bienestar. Los autores señalan, además, que la idea de utilidad puede ser reconciliada con los “funcionamientos”, reconociendo que los últimos son anteriores a la idea de utilidad y que los bienes y servicios son los instrumentos que permiten lograr ciertos “funcionamientos”. Con todo, en esta conciliación entre teorías cabe notar que Sen concibe un rango más amplio de los bienes y servicios producidos económicamente –*e.g.* estar libre de opresión política–¹⁴.

El debate sobre el bienestar social puede concluirse con Ferreira y Peragine (2015), que resaltan la **igualdad de oportunidades** al señalar que una sociedad equitativa no es necesariamente aquella que hace a todas las personas igualmente felices, ricas o educadas, sino aquella que garantiza a toda su población las mismas oportunidades para alcanzar los resultados o logros que cada persona elija aprovechar. Por este motivo, según los autores, la igualdad en un resultado observado determinado no puede juzgarse solamente por su distribución, pues se necesita información para entender su relación con los conjuntos de opciones disponibles para las personas. En este marco, la distribución de un resultado puede considerarse equitativa o no, dependiendo de si refleja o no las diferencias en los conjuntos de elecciones –que van más allá de la responsabilidad individual– o las diferentes elecciones y preferencias dentro de esos conjuntos (de las cuales los individuos pueden ser considerados responsables)¹⁵.

¹⁴ Estos usualmente son los que no tienen precio y no se transan en los mercados.

¹⁵ La igualdad de oportunidades es una perspectiva particularmente importante porque incluye al menos dos tiempos: las oportunidades iniciales (en un periodo $t-n$) y aquellas posteriores (en t). Bajo este esquema, cabe apuntar que es difícil sustentar éticamente una “libertad de elegir” incondicionada al futuro. Por ejemplo, dentro de las “capacidades” es posible encontrar el “funcionamiento” de “trabajar”, lo cual puede ser una des-utilidad para un grupo de personas (en este caso, por tanto, este “funcionamiento” no será escogido). La pregunta es si es ético, justo e incluso sustentable en el tiempo el hecho de que otro grupo de personas trabaje y que, a través de compensaciones, provea con los recursos suficientes para que las “capacidades” de aquellos que no trabajen no sean disminuidas. La respuesta es que no y, por lo tanto, las libertades de estas personas se verán afectadas porque tendrán que trabajar. Este es un ejemplo de la relevancia de la intertemporalidad en las conceptualizaciones.

De manera práctica, el debate en torno al bienestar de una sociedad ha llevado a indicadores que puedan medir su estado y sus cambios en el tiempo, en algunos casos usando su contrapuesto (la privación). Tales son los ejemplos de las Necesidades Básicas Insatisfechas, el Índice de Desarrollo Humano y la Pobreza Multidimensional.

II.3. Adjetivos calificativos del crecimiento

A pesar de que a partir de la aceleración del crecimiento económico se busca aumentar el nivel bienestar social, hubo un extenso debate –desde alrededor de los años de 1950– sobre la disociación observada entre el crecimiento y los resultados socioeconómicos deseados, principalmente en términos de igualdad. Por este motivo, se propusieron adjetivos calificativos al crecimiento, buscando conceptualizaciones que consideren tanto el incremento del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita, como también, de manera intrínseca, las mejoras socioeconómicas (Muriel, 2020). Tales son los casos del “crecimiento pro-pobre” y el “crecimiento inclusivo”¹⁶.

El crecimiento pro-pobre puede ser concebido como aquel que favorece a los pobres –i.e. reduce la pobreza–, ya sea en una dimensión “absoluta”, sin considerar la desigualdad, o en una dimensión “relativa”, con una mejor redistribución de los ingresos (ver, para una discusión de la literatura, Herrera, 2014). En esta conceptualización, es importante destacar a Kakwani y Pernia (2000) por su relación con la definición del empoderamiento económico –que Eyben *et al.* (2008) describen posteriormente–, ya que consideran que este crecimiento debe ser aquel que permita a los pobres participar activamente y beneficiarse significativamente de las actividades económicas.

Por otro lado, Kakwani y Pernia (2000) consideran que el crecimiento, más que pro-pobre, podría aproximarse a ser inclusivo; aunque Klasen (2010, citado por Herrera, 2014) apunta a que la inclusividad debe reducir las desventajas sin excluir a ningún segmento de la población. Bajo este contexto, Ali y Son (2007) señalan que el crecimiento inclusivo es aquel que mejora tanto el resultado como la distribución del acceso a las oportunidades socioeconómicas –e.g. empleo, salud y educación– para todos los segmentos de la sociedad, en especial para los más pobres. Así, el crecimiento debe ser tal que mejore el promedio y la distribución de las oportunidades.

II.4. Crecimiento, bienestar e igualdad

La Figura 2 resume el marco conceptual descrito anteriormente. La variación porcentual de la producción de bienes y servicios en el periodo t en relación a $t-1$ corresponde a la tasa de crecimiento anual del PIB o del PNB. Este esquema puede ser replicado para n periodos y

¹⁶ Estos conceptos son discutidos en el presente documento porque, como se verá más adelante, son tomados en cuenta en la literatura sobre género.

también ajustado en términos per cápita para obtener el crecimiento económico, que no se ilustra en la figura por simplicidad¹⁷.

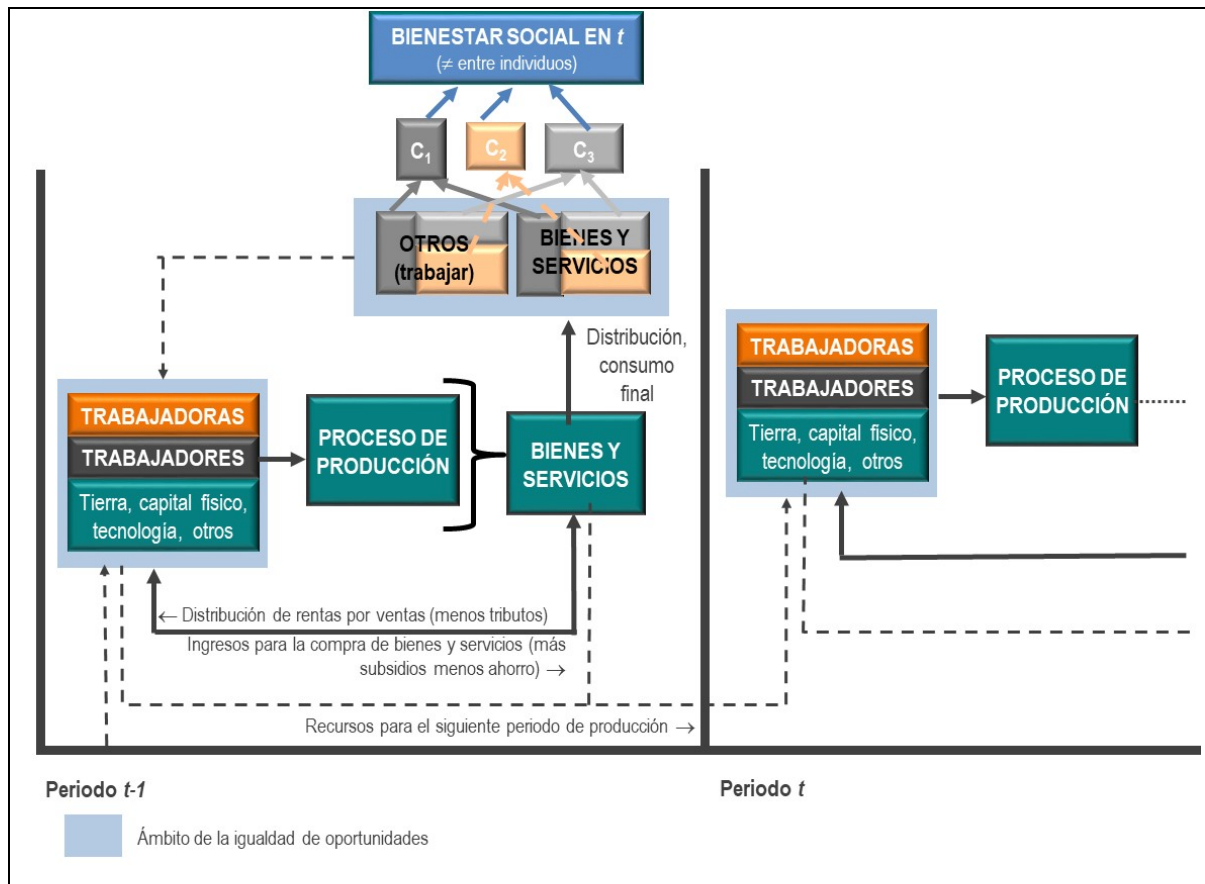
La producción final agregada obtenida es igual tanto a los ingresos laborales y las rentas como al gasto final –ahorro y consumo de bienes y servicios finales¹⁸, lo cual conduce al bienestar social. En la Figura 1, como ejemplo, los bienes y servicios han sido divididos en tres canastas parecidas, considerando que existen solamente tres individuos en la economía. Esta distribución no es el resultado de la producción y los ingresos derivados, ya que existen múltiples diferencias en la tenencia de los factores de producción (y los retornos asociados), en los procesos productivos y en los precios de los diferentes bienes y servicios. Sin embargo, en el ejemplo se supone que las compensaciones –vía tributos y subsidios– permiten llegar a este resultado. Además, se han incluido aquellos bienes y servicios que no forman parte de los procesos de producción bajo el esquema económico ya mencionado, y que son también importantes para determinar el bienestar social.

Recapitulando a Sen, en el periodo $t-1$, el bienestar social deviene de las “capacidades” (conjunto de “funcionamientos” factibles) y de los “funcionamientos” escogidos que son valorables. En la Figura 2, C_1 , C_2 y C_3 son las “capacidades” de los tres individuos; los “funcionamientos” escogidos de “estas capacidades” son aquellos que forman parte intrínseca del bienestar social. De acuerdo a la visión del autor, estas “capacidades” son diferentes entre individuos, aun cuando los bienes y servicios se dividan en tres partes iguales. Además, la “libertad de elegir” implica que los “funcionamientos” seleccionados son diferentes, así como los niveles de bienestar cuando son medidos bajo una métrica dada. Con todo, como apunta Sen, desde una perspectiva de la sociedad, lo importante es dotar a las personas con ciertos bienes y servicios para que los “funcionamientos” derivados sean considerados como valiosos para esta sociedad –como estar bien nutrido, ser letrado, etc.–. Para ello se necesitaría una cierta redistribución de las canastas de bienes y servicios derivados hacia aquellos menos aventajados.

¹⁷ Además, y sin pérdida de generalidad, se excluye el tratamiento del consumo intermedio en la producción y las variables de entorno o medio ambiente.

¹⁸ Nuevamente, y sin pérdida de generalidad, se excluye la interacción con el resto del mundo, los mercados y el Estado. Este último actor es resaltado solamente en los tributos que permiten realizar las compensaciones.

Figura 2: Marco sistémico del crecimiento económico y el bienestar social



Fuente: Elaboración propia.

La Figura 2 muestra también el ámbito relativo a la igualdad de oportunidades. Sin embargo, esta tampoco implica que las canastas de bienes y servicios y los niveles de bienestar sean los mismos en $t-1$ o después. Por ejemplo, imagine que el Estado provee el acceso a una educación técnica de dos años a los tres individuos de la Figura 2, que son bachilleres, y que al final del segundo año se observa que solamente el primero se graduó. El segundo individuo eligió –de manera libre– dedicar su tiempo a realizar actividades de turismo y recreación y no asumió la responsabilidad de estudiar. El tercero eligió estudiar, pero al comenzar el segundo año sus padres murieron en un accidente; circunstancia que afectó fuertemente su estado emocional y que limitó la continuación de sus estudios. Además, al final de los dos años (en $t+1$), se observa también que el nivel de bienestar es mayor para el segundo individuo. Bajo este ejemplo, la intervención “razonable” asociada a las mismas oportunidades habría sido adicionar un apoyo psicológico

efectivo –la provisión de un nuevo servicio– para el tercer individuo, a fin de coadyuvar a que acabe sus estudios. En los siguientes años, el Estado puede promocionar el acceso al trabajo para los tres individuos; sin embargo, no puede esperar que los salarios sean iguales porque –*ceteris paribus*– los años de escolaridad son diferentes¹⁹. Así, las compensaciones que el Estado puede realizar para el segundo individuo son difíciles de ser éticamente aceptables; pero aquellas dadas al tercer individuo, no.

Bajo este contexto, la búsqueda de oportunidades de trabajo se encuentra también relacionada con el crecimiento inclusivo, de acuerdo a las definiciones de Kakwani y Pernia (2000) y Ali y Son (2007), entre otros. En este caso, es importante recalcar que para una posible inclusividad es fundamental contar con un crecimiento económico significativo o al menos positivo, lo cual implica utilizar de manera efectiva (eficiente y eficaz) y virtuosa los factores de producción. Esto implicaría, por ejemplo, promover fuentes laborales a los tres individuos de acuerdo a sus habilidades y esfuerzos, lo que conduciría a diferentes retornos laborales. Al final, el Estado debería evaluar aquellos bienes y servicios que sean valiosos y necesarios para la sociedad y focalizar las compensaciones para promover cierta igualdad.

III. Revisión de la literatura sobre género

III.1. Género y desigualdades de género

El concepto de género hace referencia a los roles, comportamientos, actividades y atributos que, en una época determinada, se consideran apropiados para las mujeres y para los hombres en una sociedad dada. En la literatura se señala que estos elementos han sido construidos y aprendidos a través de un proceso de socialización a lo largo de la historia, y que a partir de ellos se generaron también las relaciones entre mujeres y hombres. De acuerdo a esto, el género ha representado un conjunto de características “atribuidas” al sexo, las cuales han promovido brechas económicas, socioculturales, políticas, jurídicas y psicológicas, entre otras (Lagarde, 1996; Moreno y Alcántara, 2016)²⁰.

De manera alternativa, de acuerdo a Cazés (1998), el reconocimiento y la asignación del sexo de un nuevo integrante de la familia y, por lo tanto, de la sociedad, desencadenan una serie de procesos orientados a garantizar que los hombres sean masculinos, y que las mujeres sean femeninas. A esas características y esos comportamientos, que socialmente se definen como

¹⁹ Cabe recordar que, de acuerdo a la teoría del capital humano (Becker, 1964), existe una relación empírica positiva entre los salarios y los años de escolaridad.

²⁰ El sexo, en cambio, se refiere a las características biológicas y fisiológicas –condiciones orgánicas que no devienen de una construcción social– entre hombres y mujeres, las cuales son comunes a todas las sociedades y culturas.

propios de uno y otro sexo, al igual que a las normas que regulan las expresiones de la masculinidad y la feminidad y las relaciones entre los hombres y las mujeres, se las incluye en la categoría del género.

Según Moreno (2005; citado en Ballara y Parada, 2009), en el área rural –donde se desempeña usualmente la producción agropecuaria–, los roles, comportamientos, actividades y atributos entre hombres y mujeres también se encuentran contruidos por medio del género; pero, además, presentan rasgos particulares que están asociados a la tierra, el territorio y la naturaleza como fuentes de recursos. Estos roles, así como las condiciones y espacios en los que se manifiestan, han originado diferenciaciones en las tareas y los beneficios que obtienen hombres y mujeres, dando lugar al origen de diversas desigualdades estructurales.

En el ámbito relativo a la economía, la literatura feminista postula que las relaciones obrero-patronales, que devienen con el nacimiento de las fábricas en la primera revolución industrial, son el origen de las desigualdades de género en lo referido a la división sexual del trabajo. A partir de este periodo, se argumenta que se generó una jerarquización del trabajo asalariado en las fábricas que fue desempeñado generalmente por hombres, mientras que las mujeres se dedicaron al cuidado del hogar (Larguía y Dumoulin, 1976; Ballara y Parada, 2009).

Además, estas teorías resaltan que en esta dinámica socioeconómica las actividades domésticas que desempeñaron las mujeres terminaron por relegarlas, subvalorarlas y desempoderarlas. Así, fueron limitadas a los siguientes roles: “una reproducción estrictamente biológica”, es decir la responsabilidad de gestar y tener hijos; “una reproducción de la fuerza de trabajo consumida diariamente”, es decir las labores domésticas para el mantenimiento y la subsistencia de los miembros activos del hogar; y “una reproducción social”, es decir las tareas dirigidas al mantenimiento del sistema social, especialmente el cuidado y la socialización de los niños, enfermos y ancianos (ver, *e.g.*, Larguía y Dumoulin, 1976).

Con todo, la historia muestra que el reclutamiento de familias enteras en las nacientes fábricas de Gran Bretaña –especialmente en las textiles– fue una práctica común, ya que la mano de obra masculina era más cara y se la utilizaba para supervisar a la esposa e hijos y para realizar tareas calificadas, mientras que el trabajo femenino se destinaba a actividades específicas, mal pagadas y menos calificadas²¹. Asimismo, las mujeres desempeñaron un papel esencial –aunque en la sombra– en las empresas familiares, pues contaban con ahorros provenientes de sus familias, aseguraban la incorporación de nuevos socios, afianzaban o extendían las redes empresariales y daban continuidad a las empresas cuando sus maridos morían (Valdaliso y Lopez, 2007).

²¹ En el año 1811 en Gran Bretaña, cuna de la industrialización, las mujeres representaban el 30% de la población obrera; sin embargo, la mayoría de los empresarios eran varones (Valdaliso y Lopez, 2007).

Por otro lado, en el ámbito agropecuario y rural, los sistemas feudales y coloniales comenzaron a desaparecer con las reformas agrarias y el mismo proceso de industrialización. Varios campesinos y siervos pudieron contar con tierras propias (individuales y/o comunales) y con mayores recursos económicos provenientes de su trabajo. En estas transformaciones, surgió una forma de agricultura familiar y una forma intensiva y de escala –que, en buena medida, se basó en las relaciones laborales obrero-patronales ya descritas–. En el primer caso, las divisiones sexuales tradicionales del trabajo parecen haber permanecido, pues las mujeres eran responsables del cuidado tanto del hogar como (junto con los hombres) del huerto y los animales.

En el siglo XXI, los roles de género dentro y fuera del hogar han persistido (a pesar de haber disminuido), con brechas en las tasas de participación en la fuerza laboral tanto en las zonas urbanas como rurales. Así, la responsabilidad de las mujeres en el cuidado del hogar todavía es mayor y más significativa que en el caso de los hombres. En varios casos, estas brechas corresponden a un mayor número de horas de trabajo para aquellas mujeres que también forman parte de la población económicamente activa, con un consecuente menor tiempo dedicado al ocio (ver, *e.g.*, OCDE, 2012; ONU Mujeres, 2015).

III.2. Igualdad de género y empoderamiento económico

Frente a las desigualdades mencionadas, se ha posicionado activamente promover la igualdad de género como parte intrínseca del desarrollo en sus distintas dimensiones. Esta igualdad se refiere a la paridad de derechos, responsabilidades, oportunidades, recursos y recompensas de mujeres y hombres, sin que estas dimensiones sean limitadas por los estereotipos o constructos sociales asignados. De esta manera, se postula que las percepciones, intereses, necesidades y prioridades de las mujeres y de los hombres deben tomarse en cuenta tanto por justicia social como por desarrollo (CARE International, 2009, citado en Jost *et al.*, 2014). Siguiendo la lógica de Sen (1985, 1989), la igualdad de género hace referencia también a la libertad que tienen las personas para ampliar sus “capacidades” de seleccionar “funcionamientos” sin las restricciones que imponen las creencias, los estereotipos y los prejuicios acerca de lo que significa ser hombre o mujer (Vargas y Gambará, 2008).

Un aspecto fundamental dentro de la literatura para promover la igualdad de género es el empoderamiento de las mujeres, el cual se concibe como el proceso de adquisición, toma – e, incluso, estado– de poder en los distintos ámbitos del quehacer de las personas –*e.g.* sociocultural, económico y político–. El empoderamiento, además, se asocia con el fortalecimiento de la autoestima y la autoconfianza.

Batliwala (1997) resalta que el rasgo más sobresaliente del “empoderamiento” es que contiene la palabra “poder” –también resaltada por León (2001)²²–, que puede ser definida como el control sobre los bienes materiales (físicos, humanos o financieros), los recursos intelectuales (conocimientos, información e ideas) y la ideología (habilidad para generar, propagar, sostener e institucionalizar conjuntos específicos de creencias, valores, actitudes y comportamientos). “Este control, a su vez, confiere el poder de decisión”.

Por otro lado, Kabeer (1999) concibe al “empoderamiento” como “el proceso por el cual aquellos a los que se les ha negado la capacidad de tomar decisiones estratégicas en la vida adquieren dicha capacidad”. Esta capacidad de elegir se basa en la existencia de alternativas, principalmente aquellas que son importantes para poder vivir la vida que se desea –e.g. las elecciones de casarse o no y con quién, si tener hijos o no y cuántos–. Tiene tres dimensiones interrelacionadas: recursos, agencia y logros. Los recursos suponen condiciones previas y son tangibles (materiales y activos físicos y financieros) e intangibles (capital humano como ser habilidades, conocimientos y experiencia; recursos sociales como ser asociaciones, redes sociales, etc.). La agencia es la capacidad de tomar decisiones o de decidir qué acciones tomar; por ejemplo, definiendo metas y objetivos y actuando sobre ellos. Asimismo, la agencia implica llevar a cabo acciones que desafían las relaciones de poder. Por último, los logros implican los resultados del bienestar²³.

Por último, Vargas y Gambara (2008) señalan que el empoderamiento es un:

“Proceso mediante el cual las personas fortalecen sus capacidades, individuales y colectivas, para asumir el control de sus propias vidas, reivindicar y ejercer sus derechos, impulsar cambios positivos de las situaciones que viven y convertirse en agentes de su desarrollo [...]. El empoderamiento está relacionado con el acceso y el control de cuatro tipos de poder: a) el cognitivo, que implica la comprensión de que las condiciones de subordinación de las mujeres no son naturales a partir del análisis de sus determinantes, el conocimiento de las alternativas disponibles para modificar la situación en los distintos ámbitos, y el desarrollo de habilidades para tomar decisiones, resolver problemas, prever las consecuencias de las diferentes acciones, analizar críticamente las circunstancias en que vive, entre otros; b) el psicológico, que supone mejorar la seguridad y confianza en las propias capacidades para satisfacer sus necesidades y para responder a las demandas del entorno mediante la superación de las restricciones que

²² De acuerdo a León (2001), las relaciones de poder pueden significar dominación, desafío y/o resistencia a las fuentes de poder existentes o servir para obtener control sobre ellas. El poder suma-cero es aquél en que el aumento de poder de una persona o grupo implica la pérdida de poder de la otra persona o grupo; mientras que el poder suma-positivo incrementa el poder total disponible, y es un poder generativo y productivo.

²³ El concepto de bienestar dentro de la literatura de género es algo diferente de aquel definido en Economía.

imponen los mensajes culturales o ideológicos de opresión y subordinación que reciben respecto a sí mismas y acerca de sus derechos; c) el económico, entendido como la independencia económica a través del acceso al trabajo remunerado y del control de los propios ingresos y recursos productivos; y d) el político, que se refiere a la capacidad de las personas para participar en las estructuras políticas y de acción colectiva, con el fin de influir en la toma de decisiones, en la naturaleza de las relaciones y en la movilización de reglas y recursos institucionales que promuevan y defiendan sus propios intereses”.

Bajo este contexto, Alsop *et al.* (2006) consideran que existen muchas interpretaciones del concepto de empoderamiento. A partir de una revisión de la literatura, proponen entonces un marco conceptual para trabajar de una base teórica a otra práctica²⁴. En este sentido, definen el empoderamiento como “el proceso de mejora de la capacidad de un individuo o de un grupo para tomar decisiones deliberadas y para transformar esas decisiones en acciones y resultados deseados [por el individuo o grupo]”. De acuerdo a las autoras, esta capacidad está influenciada principalmente por dos grupos de factores: la agencia y la estructura de oportunidades. La agencia es la capacidad de los individuos o de cierto grupo de tomar decisiones con un propósito. Esta, además, puede predecirse en gran medida con la dotación de activos –*e.g.* recursos económicos, sociales, psicológicos, oportunidades políticas– que los individuos tienen para traducir sus activos en opciones y convertirse así en “agentes”. Sin embargo, la agencia está limitada por la estructura de oportunidades, que corresponde a aquellos aspectos del contexto institucional –*i.e.* reglas de juego, formales e informales– que influyen en las capacidades de transformar una agencia en acciones.

Dentro del ámbito económico, es posible señalar que la construcción del concepto de “empoderamiento económico” sienta sus bases en las críticas feministas en torno a los enfoques de desarrollo que prevalecían en los años 80, basadas en el bienestar y en la “anti-pobreza”, y donde no se consideraban aspectos estructurales que perpetuaban la opresión y explotación de las mujeres pobres (Moser, 1989, citado por Batliwala, 1997). En este contexto, Young (1988) –citado también por Batliwala (1997)– señaló que tales enfoques no distinguieron entre la “condición” y la “posición” de las mujeres. La “condición” la entendió como el estado material en el que se encuentran las mujeres pobres –con salarios bajos, mala nutrición, baja educación, etc.–, y la “posición” fue concebida como el estatus económico y social de las mujeres en comparación con el de los hombres.

Bajo este contexto, el empoderamiento económico atribuye la subordinación de las mujeres –sobre todo las pobres– a la carencia de “poder económico” (Batliwala, 1997), el cual es

²⁴ Las autoras proponen un esquema para la aplicación del concepto que se describe posteriormente.

concebido dentro del concepto de poder apuntado anteriormente. De acuerdo a Kapitsa (2008), el empoderamiento económico es visto como el:

“Rol de los recursos económicos (en particular, los activos materiales) en el empoderamiento de las mujeres. Algunos consideran los recursos económicos como una fuente de poder y, por lo tanto, abogan por medidas que podrían afectar la distribución de los activos dentro de la familia, la comunidad y/o la sociedad en general, con el objetivo de mejorar el estatus social de las mujeres y sus capacidades para generar riqueza. Otros ven los bienes materiales tan solo como una condición de empoderamiento. Este último enfoque [...] enfatiza la importancia del acceso a los recursos”.

Con todo, este entendimiento ha ido cambiando en el tiempo, quizás porque buscaba la manera de encajar con criterios propiamente económico-productivos. Al respecto, cabe mencionar algunas definiciones encontradas en la literatura:

“El empoderamiento económico es la capacidad de las mujeres y los hombres pobres de participar, contribuir y beneficiarse de los procesos de crecimiento en términos que reconozcan el valor de sus contribuciones, que respeten su dignidad y que les permitan negociar una distribución más justa de los beneficios del crecimiento [...] significa que las personas piensen más allá de sus necesidades inmediatas de supervivencia y que, por lo tanto, tengan la capacidad de reconocer y ejercer agencia y elección” (Eyben *et al.*, 2008).

“Una mujer es económicamente empoderada cuando tiene tanto la capacidad de triunfar y avanzar económicamente como el poder de hacer y actuar sobre decisiones económicas. Para tener éxito y avanzar económicamente, las mujeres necesitan tanto habilidades y recursos para competir en los mercados, como acceso justo e igualitario a las instituciones económicas. Para tener el poder y la agencia que permitan beneficiarse de actividades económicas, las mujeres deben tener la habilidad de hacer y actuar en las decisiones y controlar los recursos y ganancias [...]. Las ganancias y el éxito económicos (el avance económico) promueven el poder y la agencia de las mujeres. Al mismo tiempo, cuando una mujer es capaz de controlar y compartir el uso de los recursos (poder) y de definir y tomar decisiones (agencia), está en mejores condiciones de avanzar económicamente” (Golla *et al.*, 2011).

III.3. Prácticas hacia la igualdad de género y el empoderamiento económico

La búsqueda de las igualdades de género y el empoderamiento femenino sienta sus bases en diversos movimientos sociales feministas que han ido a la par de la valorización de las mujeres en distintas esferas de la sociedad –política, social, económica, etc.–.

Así, la igualdad de género se incorporó en 1948 a las Normas Internacionales de los Derechos Humanos mediante la Declaración Universal de Derechos Humanos, aprobada por la Asamblea

General de las Naciones Unidas. Posteriormente, se organizó la Primera Conferencia Mundial sobre la Mujer en 1975, año que fue declarado como el Año Internacional de la Mujer. En 1979, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW), que en sus 30 artículos define explícitamente la discriminación contra las mujeres y establece una hoja de ruta de acción nacional para ponerle fin. En 1980, se celebró una Segunda Conferencia Mundial sobre la Mujer en Copenhague. En 1985, tuvo lugar en Nairobi la Conferencia Mundial para el Examen y la Evaluación de los Logros del Decenio de las Naciones Unidas para la Mujer: Igualdad, Desarrollo y Paz, como respuesta al retraso en la aplicación de los objetivos de la Primera Conferencia Mundial sobre la Mujer (ONU, 2020a).

En 1990 se celebró la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer; en 1995, la Declaración y Plataforma de Acción de Beijing. En esta última se reivindicaron los derechos de la mujer como derechos humanos y se delimitaron acciones específicas para asegurar el respeto de los mismos. Además, la Declaración de Roma de la Cumbre Mundial sobre la Alimentación de 1996 postuló el papel de las mujeres como trascendente para garantizar la seguridad alimentaria, al ser ellas las principales responsables de la reproducción de sus familias (citado por Ballara y Parada, 2009).

En 2010, la Asamblea General de las Naciones Unidas creó ONU Mujeres al fusionar cuatro instituciones y organismos internacionales: el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM), la División para el Adelanto de la Mujer (DAM), la Oficina del Asesor Especial en Cuestiones de Género, y el Instituto Internacional de Investigaciones y Capacitación para la Promoción de la Mujer (ONU, 2020a). En la actualidad, ONU Mujeres tiene por objetivo desarrollar procesos que logren la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres desde el papel esencial que ellas desarrollan dentro de cada uno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ONU, 2020b).

Dentro de estos avances institucionales, León (2001) señala que hay dos tendencias que han caracterizado a las prácticas que incluyen a las mujeres en la búsqueda de la igualdad. La primera está directamente asociada a la visión de las Naciones Unidas, que permitió pasar de una preocupación centrada en el rol de la mujer dentro de la familia a otra sobre el protagonismo de las mujeres en el desarrollo. Este giro dio origen a la tendencia Mujeres en el Desarrollo (MED) a inicios de los años de 1970, bajo la influencia conceptual de Boserup (1970) (citado en León, 2001) y con el supuesto principal de que, al haber sido excluidas históricamente del desarrollo, las mujeres representaron un recurso no aprovechado que debía ser reintegrado con el fin de aprovechar su potencial de contribución. La segunda tendencia, conocida como Género en el Desarrollo (GED), es más recientemente y aparece junto con los avances de la teoría feminista, particularmente ligada al concepto de empoderamiento. El GED reconoce que –a través de la

práctica y el amplio registro bibliográfico— no se puede mirar aisladamente a las mujeres y a sus problemas, sino que es importante entender las relaciones asimétricas e injustas entre los géneros, con el objeto de lograr la plena ciudadanía y la democracia social.

III.3.1 Análisis y enfoque de género

Bajo el contexto anterior, el análisis de género busca la comprensión, a partir de diversas aproximaciones, de las diferencias y desigualdades en las vidas interrelacionadas de mujeres y hombres, así como también sus patrones de poder, participación, comportamiento y sus actividades en la sociedad (Jayasinghe *et al.*, 2019; Jost *et al.*, 2014). Su fin es delimitar las transformaciones que se deben impulsar para promover la igualdad de género. Este análisis debe estar acorde a la realidad social en que se generan las desigualdades, tomando en cuenta las relaciones de género que establecen diferencias en la “posición” relativa de mujeres y hombres (Vargas y Gambará, 2008).

Dentro de sus bases de análisis, el enfoque de género se amplía para valorar las implicaciones de diversos tipos de intervenciones —políticas, programas, proyectos, etc.—, así como para incorporar en estos la perspectiva de género en el diseño, la implementación, el monitoreo y la evaluación. En tales casos se pueden tomar en cuenta también otras diferencias como el origen étnico, generacional y sociocultural. Hay visiones que pueden llevar a que las acciones tengan algunos o todos los componentes destinados parcialmente o únicamente a las mujeres. La inclusión de la perspectiva de género pretende ser transformadora y cambiar su definición y discurso del desarrollo para incluir a la igualdad de género como un medio y un fin (AWID, 2004)²⁵.

El empoderamiento femenino forma parte del análisis y enfoque de género, pero ha sido difícil ponerlo en práctica en el análisis y en las intervenciones. Cabe ejemplificar algunas aproximaciones en esta línea. La primera, propuesta por Alsop *et al.* (2006) considera un esquema de análisis presentado en la Tabla 1.

²⁵ En el ámbito de las políticas, programas y proyectos propiamente dicho, el PNUD (2015) considera que, bajo un enfoque de género, las acciones y resultados pueden ser: i) Negativos, cuando hubo consecuencias negativas que han agravado o reforzado las desigualdades de género y las normas restrictivas; ii) Insensibles, cuando no toman en cuenta el género ni reconocen las distintas necesidades de las mujeres; iii) Orientados, cuando consideran la representación o participación por género; iv) Sensibles, cuando abordan las distintas necesidades de género y se centran en la distribución igualitaria de beneficios, recursos, estatus, derechos, pero sin abordar las causas de tales desigualdades; y v) Transformadores, cuando contribuyen a cambiar normas, valores culturales y estructuras de poder, así como los orígenes de las desigualdades y discriminaciones en función del género.

Tabla 1. Estructura de análisis del empoderamiento

Esfera	Sub esfera	Determinantes y resultados								
		Nivel macro			Nivel intermedio			Nivel local		
		A	EO	GE	A	EO	GE	A	EO	GE
Estado	Justicia									
	Política									
	Prestación de servicios públicos									
Mercado	Trabajo									
	Bienes									
	Servicios privados									
Sociedad	Intra-hogar									
	Intra-comunidad									

Fuente: Extraído de Alsop *et al.* (2006).

Notas: A significa Agencia; EO, estructura de oportunidades; y GE, grado de empoderamiento.

La estructura de oportunidades (EO) se divide en tres esferas principales: Estado, Mercado y Sociedad; todas contienen subdivisiones. Además, estas esferas (y subdivisiones) se encuentran a nivel macro (nacional), intermedio y local. La agencia (A) se determina a través de la dotación de los activos psicológicos; la EO se mide a través de la presencia y operación de reglas formales e informales en cada (sub) esfera; el grado de empoderamiento (GE) se mide a través de la presencia de la elección, el uso de la elección (directa o indirecta) y la efectividad de la elección – la cual deviene de A y EO–. A partir de este esquema general, un tipo de análisis e intervención establecido puede focalizarse en algunas esferas y niveles de acuerdo a los temas particulares de análisis, y determinar preguntas e indicadores que permitan evaluar los niveles de A, EO y GE.

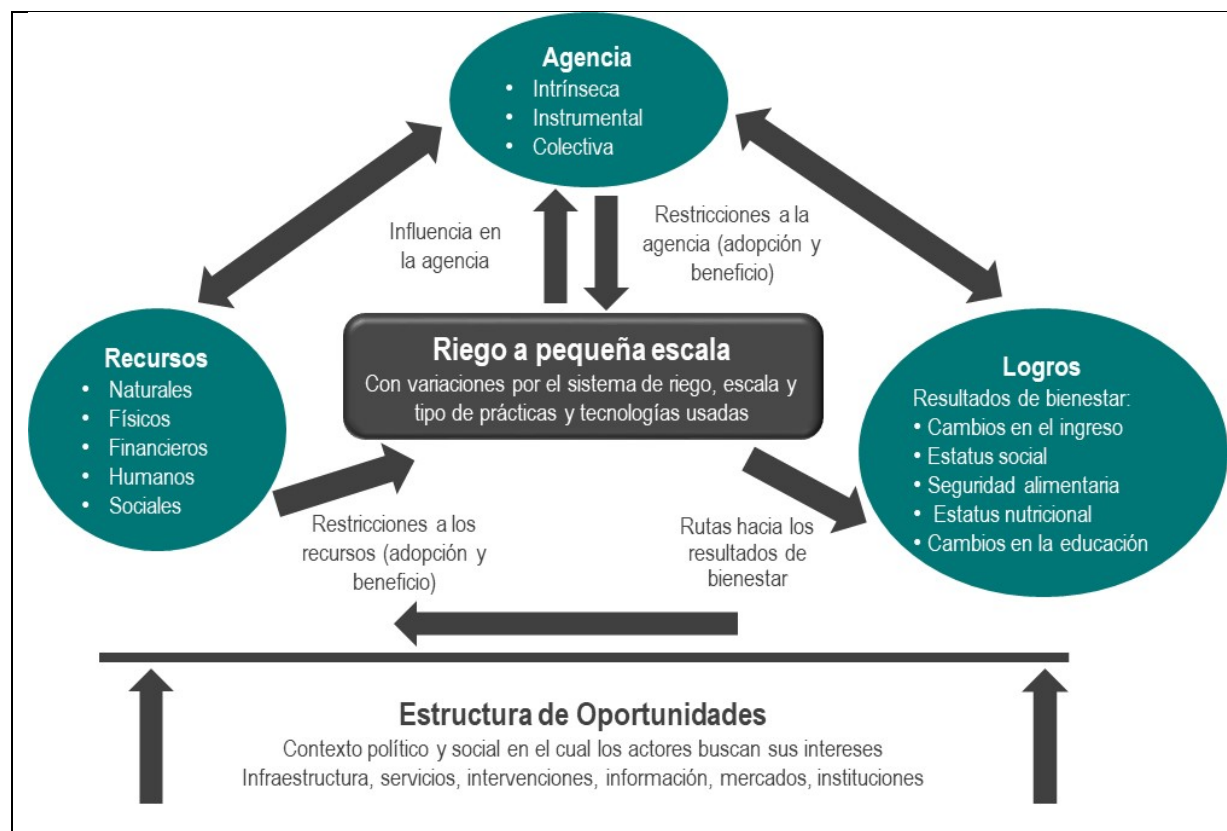
La segunda aproximación al empoderamiento femenino fue promovida en 2011 por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID, en inglés) conjuntamente con el Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI) y la *Oxford Poverty and Human Development Initiative* (ODHI). Desarrolla un marco metodológico que permite medir cuantitativamente el grado de empoderamiento de las mujeres en el sector agrícola a partir de preguntas que son, en su mayoría, cualitativas. Además, permite construir un Índice de Empoderamiento de la Mujer en la Agricultura (WEAI, por sus siglas en inglés: Alkire *et al.*, 2013; Malapit *et al.*, 2015). Para medir el índice se establecen cinco dimensiones: i) La producción, que incluye la capacidad de tomar decisiones, de manera individual o colectiva, sobre la obtención agrícola, pecuaria y pesquera, sobre su uso para consumir y/o comercializar y sobre su autonomía. ii) Los recursos productivos, que incluyen también la propiedad, el acceso y el poder de decisión sobre tales recursos –como la tierra, el ganado, los equipos agrícolas, los bienes de

consumo duradero y el crédito—. iii) Los ingresos monetarios, que incumben también al control, individual o colectivo, de su uso en diferentes tipos de gastos. iv) El liderazgo, asociado a la inclusión y participación “política” en la comunidad. Y v) la asignación tiempo, entre actividades productivas y tareas domésticas (y a la satisfacción que se tiene con el tiempo disponible para actividades de ocio).

Por último, Bryan y Garner (2022) analizan el empoderamiento de las mujeres en el marco de los proyectos de riego de pequeña escala en la región del Alto Oriente de Ghana, utilizando datos cualitativos recopilados a través de entrevistas y grupos focales. La Figura 3 presenta el marco de análisis adaptado de la conceptualización de empoderamiento de Kabeer (1999) y Meinzen-Dick *et al.* (2019) (citados por Bryan y Garner, 2022), donde se interconectan el riego de pequeña escala con los componentes del empoderamiento.

De acuerdo a las autoras, los recursos y la agencia son necesarios para que las mujeres puedan adoptar y utilizar el riego (como lo muestran las flechas). Al mismo tiempo, las intervenciones de riego pueden contribuir positivamente o negativamente a la agencia —*e.g.* sobre las decisiones de producción agrícola, las decisiones de ingresos y el uso del tiempo—. El riego también puede generar resultados de bienestar (logros) a través de la agencia —*e.g.* en las decisiones sobre la producción—. Finalmente, la relación entre el riego y el empoderamiento de las mujeres depende en gran medida del contexto social, político e institucional (estructura de oportunidades) que delimita el comportamiento y las interacciones de hombres y mujeres.

Figura 3: Marco de análisis: Riego a pequeña escala y empoderamiento de las mujeres



Fuente: extraído de Bryan y Garner (2022); adaptado de Meinzen-Dick *et al.* (2019), haciendo referencia a Kabeer (1999).

A partir del esquema señalado, las autoras recopilan información cualitativa para conocer cambios en los recursos, las decisiones, etc. que permitan entender las interacciones particulares apuntadas en la Figura 3.

iv. Engranando los conceptos de género en el ámbito económico-productivo

La descripción de la literatura sobre género aquí resumida, junto a aquella relativa al ámbito económico-productivo, muestra que algunos conceptos de igualdad y empoderamiento pueden engranarse, pero que otros son difíciles de conciliar.

En relación con la igualdad de género, cabe recordar que este concepto busca cubrir diversas dimensiones del desarrollo –político, social, cultural, etc.–. Sin embargo, en el ámbito económico-

productivo, en particular, esta definición no es compatible cuando se señalan iguales “responsabilidades, recursos y recompensas”²⁶. Esto ocurre por muchos y diversos motivos. Algunas aclaraciones al respecto son:

- La delimitación de iguales responsabilidades puede coartar las preferencias y la libertad de elegir. Por ejemplo, una mujer puede generar ingresos laborales más bajos que su esposo –i.e. las responsabilidades son desiguales para sustentar el hogar– porque ha escogido una profesión –e.g. ser profesora– que, si bien le da una alta satisfacción personal, tiene un retorno laboral menor que aquella de su pareja –e.g. ingeniero petrolero–.
- La delimitación de iguales recursos supone que las personas son homogéneas, lo cual ha sido sujeto a críticas en la literatura sobre el bienestar social (ver Sección II). Cabe recordar el ejemplo de Sen (1989): los “funcionamientos” de los individuos son diferentes, pero en sociedad se buscan logros parecidos. Para “estar nutrido”, la dotación de ciertos recursos alimentarios debe ser diferente para que todos cuenten con este “funcionamiento”. Además, considerando que –de acuerdo a la literatura sobre género– algunos de estos recursos son factores de producción (como tierra y capital), la tenencia igualitaria de estos puede ser o no ser deseable desde una perspectiva de generación de mayores ingresos (medios) para alcanzar un mayor bienestar (fin). El caso del sector agropecuario de Bolivia es un ejemplo en esta línea: las mujeres asalariadas²⁷ de las zonas de los llanos ganan destacablemente más que aquellas que trabajan en sus propias unidades productivas en el altiplano; por lo tanto, son propietarias de más recursos productivos que las primeras²⁸.

Un ejemplo adicional subyace en la decisión entre alquilar o poseer un activo,, siendo que en algunos casos puede ser más rentable la primera opción –e.g. rentar instalaciones en los negocios de comida–. Bajo este contexto, la igualdad de recursos por género podría ser deseable, en alguna medida, dentro de un contexto económico-productivo parecido entre hombres y mujeres –e.g. mismo sector y misma región–. Sin embargo, este punto de vista no implica necesariamente mejores resultados en términos de ingresos. En el caso del sector agropecuario del altiplano boliviano se resalta que las mujeres asalariadas

²⁶ Cabe notar que estos enfoques pueden ser compatibles con otras esferas de la sociedad.

²⁷ Los asalariados en el sector agropecuario boliviano trabajan en las tierras de sus empleadores.

²⁸ De acuerdo a la Encuesta de Hogares 2019 del INE (Instituto Nacional de Estadística), los salarios agropecuarios por hora percibidos por las mujeres asalariadas de las zonas de los llanos fueron, en promedio, 95% más altos que los ingresos laborales por hora obtenidos por las mujeres en sus unidades productivas agropecuarias (ya sea como cuenta propias, jefas, socias o cooperativistas). Esto se debe a varios factores, como la calidad de la tierra y las económicas de escala, que generan disparidades en la productividad agropecuaria entre las dos zonas.

tienen, en promedio, retornos laborales por hora más altos que los hombres que trabajan en sus propias unidades productivas²⁹.

- Las recompensas son usualmente muy específicas a la estructura productiva y su dinámica particular, a los esfuerzos y al entorno. Nuevamente, en el ejemplo del sector agropecuario entre los llanos y el altiplano, las recompensas son diferentes porque, entre otros motivos, las características productivas son propias de sus regiones. Además, en una zona dada, las disparidades en términos de esfuerzo –laboral, de uso de tecnología y otros– entre las unidades productivas generan disparidades en las recompensas. Por último, aunque estos esfuerzos y la región sean semejantes, un entorno diferenciado, como los eventos climáticos extremos o las plagas, provocará desigualdades.

El concepto de igualdad de género puede ser engrando en el ámbito económico-productivo con la “igualdad de oportunidades”. Además, la “igualdad de derechos” puede ser aproximada, en algunos casos, con la “igualdad de oportunidades” o con los “funcionamientos” valorables de Sen. Algunos ejemplos al respecto son: toda la población tiene el derecho de contar con al menos 12 años de educación³⁰; dos personas que realizan una misma actividad con el mismo esfuerzo en una misma filial de una cierta firma deberían tener una misma remuneración.

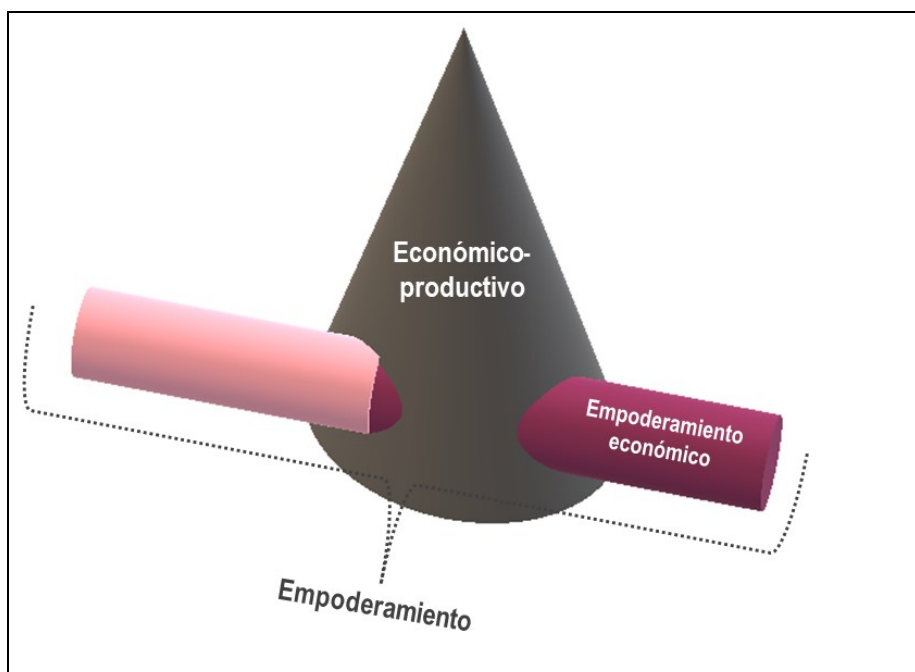
En el ámbito económico-productivo, la “igualdad de oportunidades” entre géneros es importante desde las selecciones en torno a participar o no en la fuerza laboral, en las selecciones referidas a cómo hacerlo –*e.g.* ser asalariada o independiente, trabajar a tiempo completo o tiempo parcial–, y hasta las selecciones referidas a la apertura de contar con trabajos de buena calidad, ya sean asalariados o no.

El segundo concepto clave señalado en torno al género es el empoderamiento (económico) de las mujeres, el cual se puede relacionar con una parte del espacio económico-productivo. De manera coloquial, pero ilustrativa, la Figura 4 muestra que cada concepto puede ser asociado a un espacio propio, donde el engranaje entre ambos representa la intersección entre los espacios.

²⁹ De acuerdo a la Encuesta de Hogares 2019 del INE, los salarios agropecuarios por hora percibidos por las mujeres asalariadas son 54% más altos que los ingresos laborales por hora obtenidos por los hombres en sus unidades productivas agropecuarias.

³⁰ En el caso de Bolivia, estos años suponen acabar el bachillerato.

Figura 4. Espacios de empoderamiento y económico-productivo



Fuente: elaboración propia.

El fin resalta como la diferencia fundamental entre ambos ámbitos. En materia de empoderamiento femenino, se busca que **las mujeres estén empoderadas**; es decir, **que tengan “control” sobre distintos tipos de recursos –materiales, sociales, intelectuales, etc.– para poder tomar decisiones que se deriven en acciones y logros que ellas deseen**. En materia económica-productiva, el objetivo es **contar con un alto crecimiento económico que maximice el bienestar social en un país dado**³¹. Como se señaló anteriormente, a partir del marco nacional se puede analizar un nivel sectorial e incluso uno empresarial, tomando en cuenta el bienestar que alcancen los actores en algún proceso productivo (ver el ejemplo de la Figura 1)³².

En estos ámbitos, un elemento de intersección de la Figura 4 está en lo que Kabeer (1999) señala:

³¹ Cabe recordar que el crecimiento económico es una condición necesaria pero no suficiente para el bienestar social.

³² Como se comentó anteriormente, las interrelaciones de estos actores con otros en el ámbito propio del bienestar se pueden dar a través de tributos y compensaciones.

“Los recursos y la agencia juntos constituyen lo que Sen llama ‘capacidades’: el potencial que tienen las personas para vivir la vida que desean, para lograr formas valoradas de ‘ser y hacer’ [...]. Claramente, cuando el fallo en lograr formas valoradas de ‘ser y hacer’ puede atribuirse a la pereza, la incompetencia o las preferencias y prioridades individuales, entonces el argumento de poder no es relevante. Solamente cuando el fallo en el alcance de los propios objetivos refleja alguna restricción profundamente arraigada de la capacidad de elegir, entonces puede considerarse como una manifestación de desempoderamiento”.

Así, el concepto de empoderamiento se asocia con el debate en torno al bienestar social (descrito en la sección II) de una persona que juega el rol de “consumidora”³³. En este caso, un estado de “desempoderamiento” implica “capacidades” restringidas para seleccionar los “funcionamientos” que se deseen. Por ejemplo, para las mujeres extremadamente pobres, no existe usualmente un “funcionamiento” factible para la condición de “estar bien nutrida”³⁴. Una de estas restricciones, en particular, no necesariamente se asocia con el ámbito económico-productivo, sino que deviene de las estructuras sociales y socioculturales que han promovido la opresión y explotación contra las mujeres.

Por otro lado, cuando la persona asume el rol de trabajadora, productora o empresaria –i.e. forma parte de la actividad productiva–, el engranaje entre el empoderamiento y el ámbito económico-productivo es más difícil de conciliar. En primer lugar, porque está el “control de los recursos” que, como se discutió anteriormente, puede relacionarse de manera positiva con unos mejores resultados de bienestar –a partir de mayores ingresos y rentas–; pero en otros casos no resulta necesario y/o es insuficiente. Retomando el ejemplo del sector agropecuario boliviano, es posible estimar el indicador *WEAI* propuesto por Alkire *et al.* (2013) y Malapit *et al.* (2015), donde se encuentre que hay jefas del hogar en el altiplano que están empoderadas y otras en las zonas de los llanos que están desempoderadas –e.g. no son dueñas de la tierra ni de otros recursos productivos–³⁵. En estos casos, los ingresos laborales percibidos en los llanos son más altos que en el altiplano. Por lo tanto, el “control sobre los recursos” es insuficiente para mejorar la calidad

³³ Entendido como aquel consumo de bienes y servicios que forman y no forman parte de los procesos de producción (ver Figura 2).

³⁴ Con todo, en la definición de Kabeer (1999) se presentan discrepancias con los conceptos apuntados en el ámbito económico-productivo. Al respecto cabe resaltar dos diferencias. Primero, los “recursos” no corresponden a las “capacidades” señaladas por Sen, ya que estos forman parte de una etapa previa relativa al “espacio” de bienes y servicios –como fue discutido en la sección II–. Segundo, las preferencias en la economía corresponden a las selecciones individuales que maximizan la utilidad y están relacionadas con la libertad de elegir para tener una vida valorable.

³⁵ En Bolivia, la reforma agraria de 1952 determinó que, en el Altiplano, las familias agropecuarias tengan sus tierras de propiedad individual o en comunidad; las cuales están prohibidas de venderse y son heredadas a los hijos e hijas. En contraste, esta reforma no llegó a la zona de los llanos porque se encontraba despoblada. En los años de 1960 recién comenzó a poblarse y la tenencia de la tierra se derivó, en buena medida, del mercado.

de vida de las jefas de hogar del altiplano. Además, este “control” puede ser incluso innecesario si las últimas deciden, por ejemplo, migrar a los llanos y trabajar como asalariadas.

En segundo lugar, la agencia es, sin duda, clave en el concepto de empoderamiento, pero la toma de decisiones desde el ámbito económico-productivo no necesariamente se genera a partir del “control de los recursos”. Por ejemplo, existen gerentes que toman una serie de decisiones sobre los procesos productivos en empresas cuyos activos físicos y financieros no les pertenecen. Además, esta toma de decisiones no implica necesariamente llevar a cabo acciones que desafíen las relaciones de poder cuando se interactúa con otras personas; por ejemplo, en el caso de las mujeres trabajadoras por cuenta propia³⁶. Además, en las unidades productivas con más de un trabajador, la planificación es un componente importante para el éxito de los resultados esperados, pues las decisiones más recomendadas –que se traducen en objetivos y acciones– devienen de la construcción colectiva de lo que conviene hacer y coordinar –i.e. quién hace qué– para proceder de la manera más adecuada.

Por último, cabe notar que los “logros” en el ámbito del empoderamiento conciben un rango más amplio de elementos que aquellos asociados a un alto crecimiento económico o un proceso productivo en particular –y los ingresos y rentas derivados–. No obstante, como ya se mencionó, en el espacio económico-productivo estos “logros” no necesariamente están asociados con el poder. Además, las variables de entorno o medio ambiente son muy importantes para delimitar su nivel, ya que los “logros” pueden relacionarse, en alguna medida, con la estructura de oportunidades mencionada por Alsop *et al.* (2006). En muchos casos, los “logros” corresponden a factores exógenos –e.g. variabilidad climática, guerras, pandemias como el Covid-19–.

Por último, cabe mencionar que algunos conceptos de empoderamiento económico intentan engranarse, en alguna medida, en el ámbito económico-productivo. Eyben *et al.* (2008) amplía la definición de crecimiento inclusivo señalada por Kakwani y Pernia (2000), incluyendo, entre otros, el ejercicio de la agencia. Sin embargo, se aleja de las bases conceptuales del empoderamiento ya que, por ejemplo, “participar” y “beneficiarse” son algo diferente a “tener poder”³⁷. Golla *et al.* (2011) asocian el empoderamiento económico con las mujeres empresarias en unidades productivas propias, pero esto implica la exclusión de aquellas que no pertenecen a esta categoría –e.g. las mujeres asalariadas, ya sean empleadas o gerentes–, así como el clima de negocios que puede limitar el éxito que mencionan.

³⁶ Es decir, ellas son las únicas que trabajan en la unidad productiva. De acuerdo a la Encuesta de Hogares 2019 del INE, las mujeres representan el 34,5% de la población ocupada del sector agropecuario boliviano.

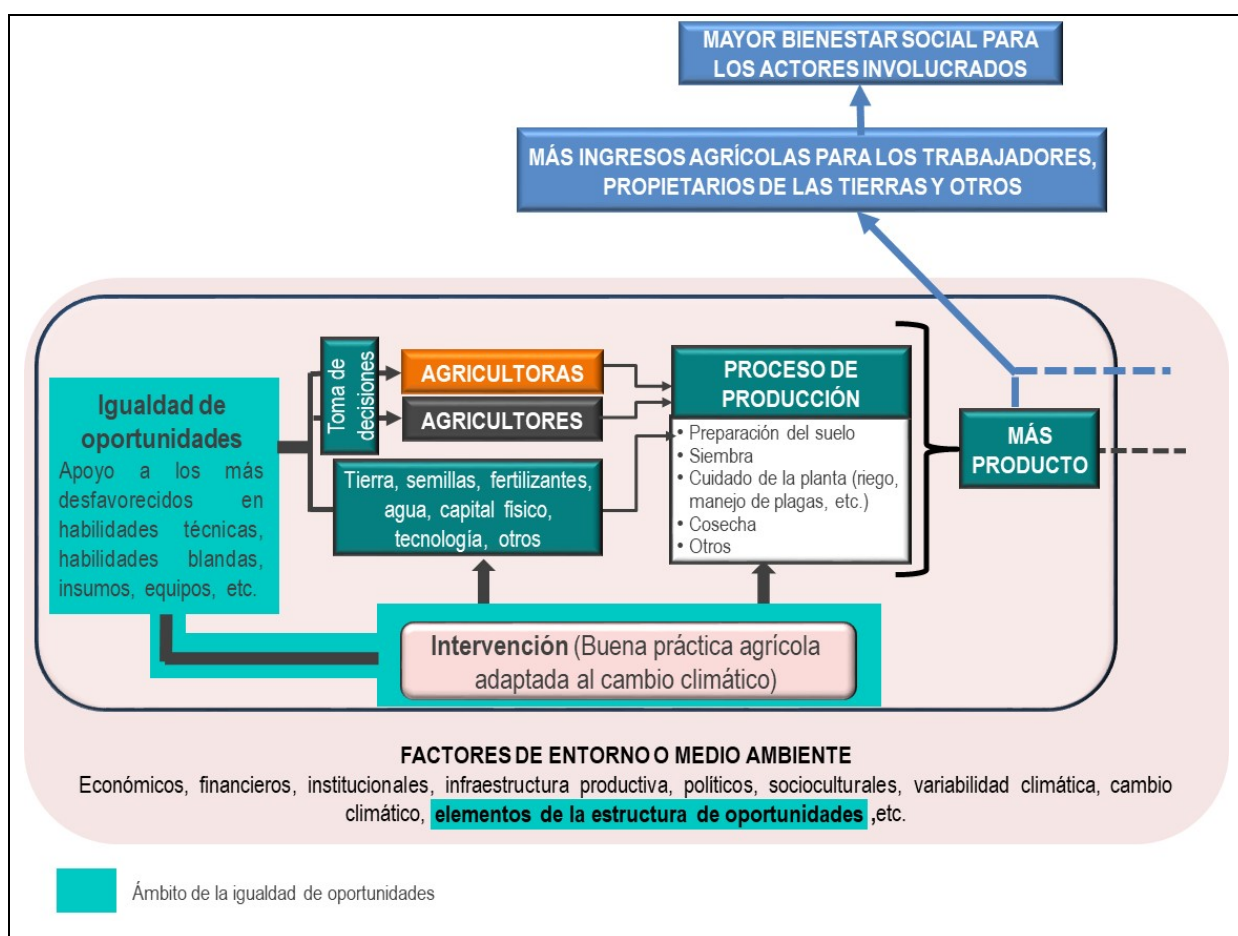
³⁷ Es decir, no cumple cabalmente con el “principio aristotélico de no-contradicción”.

IV.1. Aplicación al caso de la producción agrícola

De acuerdo a lo discutido anteriormente, la **igualdad de oportunidades** corresponde al engranaje más compatible entre los ámbitos de igualdad de género y el espacio económico-productivo, el cual se asocia también con un crecimiento inclusivo.

La Figura 5 propone un ejemplo de conciliación en una intervención de “buena práctica agrícola adaptada al cambio climático” –fertilización de los suelos, riego, etc.– para los productores de pequeñas unidades productivas en una comunidad dada del altiplano boliviano. Allí el propósito consiste en aumentar los rendimientos para mejorar los ingresos de los actores involucrados y, en consecuencia, su calidad de vida.

Figura 5: Ámbitos de género y lo económico-productivo en una intervención en el sector agrícola



El enfoque de la **igualdad de oportunidades** implica ayudar a las personas que forman parte de las familias de las agricultoras y/o agricultores de las unidades productivas, junto a todos los que desean y participan en la intervención. En cuanto a los elementos necesarios base para su implementación, esta ayuda debe ser diferenciada, favoreciendo a los más desaventajados. Algunos ejemplos son la enseñanza de habilidades técnicas y blandas específicas a las personas, como también la compra o mejora de insumos y equipos para que las unidades productivas puedan llevar a cabo su intervención. Bajo este marco, considerando que existen brechas de género en desfavor de las mujeres en este ámbito, ellas serían las más apoyadas.

Por último, este enfoque también puede estar asociado, en alguna medida, con el empoderamiento. Por un lado, la generación de habilidades blandas –como el trabajo en equipo, el espíritu emprendedor y el liderazgo empresarial– puede promover una toma de decisiones más equitativa por géneros, aunque esto no se ajuste cabalmente al concepto feminista de agencia. Por otro lado, dentro de los factores de entorno o medio ambiente, puede incluirse un análisis por género relevante a la intervención, con el fin de buscar estrategias para mitigar posibles restricciones en el marco de la estructura de oportunidades. Por ejemplo, puede haber reglas informales que limitan la participación de las mujeres en la intervención.

v. Conclusiones

El presente documento analizó los marcos conceptuales económico-productivos y de igualdad de género, con el fin de establecer líneas teórico-prácticas que permitan avanzar hacia un engranaje entre ambos ámbitos.

En la revisión de la literatura relativa al ámbito económico-productivo, se resalta que un alto crecimiento económico es lo deseable, pero que este no es un fin en sí mismo, sino un medio para maximizar el bienestar social o la calidad de vida de las personas a través del aumento de la producción, los ingresos y, desde aquí, el consumo.

El crecimiento no es un medio suficiente para resolver los problemas de desigualdad en la sociedad. Por este motivo, dentro de la literatura sobre bienestar social se ha presentado un extenso debate sobre los tipos de desigualdades que se quieren superar. El reconocimiento de que las personas son heterogéneas en sus preferencias, su toma de decisiones, sus acciones y sus logros ha conducido al planteamiento de dos visiones de igualdad fundamentales. La primera, apuntada por Sen, afirmar que, a pesar de que la población es diversa, se hace necesario contar con ciertos “funcionamientos” que sean valiosos para la sociedad; es decir, se debe buscar una igualdad de resultados en ciertas dimensiones fundamentales como “estar nutrido” y “ser letrado”. La segunda visión es la de igualdad de oportunidades que, más bien, apunta a tomar en

cuenta que una sociedad no puede hacer a las personas igualmente felices y que, por lo tanto, cabe promover las mismas oportunidades para alcanzar los resultados que cada persona elija y decida aprovechar. Este segundo enfoque es especialmente importante porque se asocia con el concepto de crecimiento inclusivo.

En relación a la revisión de la literatura sobre género, se observa que el concepto de igualdad en general, y de empoderamiento (económico) en particular, es amplio y versátil; posiblemente porque intenta constituirse en el paraguas que guíe las distintas esferas de interrelación entre hombres y mujeres. Por un lado, la igualdad de género toma en cuenta la paridad de derechos, responsabilidades, oportunidades, recursos y recompensas entre mujeres y hombres. Por otro lado, el empoderamiento de las mujeres supone un proceso de adquisición y estado –como un medio y un fin– de poder en los distintos ámbitos del quehacer de las personas. El poder implica poseer y controlar recursos materiales, intelectuales, ideológicos, etc., que, a su vez, confieren el poder de decidir o la “agencia”. A su vez, la “agencia” permite llevar a cabo acciones que desafían las relaciones de poder para lograr lo que se desea. Con todo, la agencia también está limitada por la estructura de oportunidades, que corresponde a las reglas de juego formales e informales de la sociedad.

Cabe notar que la igualdad de género y el empoderamiento femenino buscan ser pertinentes sobre todo en la práctica; es decir, en la implementación de políticas, programas y proyectos que permitan avanzar hacia esta finalidad. Esto ha llevado a la implementación de una serie de medidas a nivel mundial, partiendo de la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948 y llegando a ser parte intrínseca de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Esta práctica supone no solamente un análisis de género que permita una mayor sensibilización en la materia, sino también la implementación del enfoque de género en las intervenciones –políticas, programas, proyectos, etc.–.

Bajo este marco, el análisis muestra que existen algunos elementos de la igualdad de género que pueden ser engranados en el ámbito económico-productivo –desde una perspectiva teórica y práctica–, pero que otros son difíciles de conciliar. En lo que respecta a la búsqueda de la igualdad de género, se observa que esta es incompatible con igualar “responsabilidades, recursos y recompensas” por diversos motivos que son discutidos dentro del mismo debate sobre bienestar social en Economía. Al respecto, cabe señalar que la delimitación de iguales responsabilidades puede coartar las preferencias y la libertad de elegir. La búsqueda de recursos semejantes no es la condición necesaria ni la suficiente para elevar el bienestar social derivado del consumo de bienes y servicios. La búsqueda de las mismas recompensas entre hombres y mujeres supone implícitamente que las estructuras, insumos, dinámicas productivas, y variables de entorno son iguales en los sectores económicos, lo que es imposible de sustentar. Con todo, la

igualdad de género puede ser engranda en el ámbito económico-productivo con la “igualdad de oportunidades” y puede ser aproximada en ciertos casos con la “igualdad de derechos”.

En relación al empoderamiento (económico) femenino, se observa que la diferencia fundamental recae en la finalidad. En este caso, el propósito es que las mujeres estén empoderadas, mientras que en el ámbito económico-productivo se busca contar con un alto crecimiento económico –o, a nivel micro, un alto crecimiento sectorial o empresarial– para contar con mayores ingresos y rentas que permitan mejorar la calidad de vida de los actores involucrados.

Con todo, ambos ámbitos pueden ser engranados, en alguna medida, cuando una persona juega el rol de consumidora. En este caso, un estado de desempoderamiento se relaciona con “capacidades” restringidas para seleccionar los “funcionamientos” que se deseen; aunque este rol no se asocie solamente con el consumo de bienes y servicios producidos, sino también con aquellos no producidos y que tampoco se transen en el mercado.

El engranaje entre ambos ámbitos es más difícil de conciliar cuando una persona asume el rol de trabajadora, productora o empresaria. Esto se debe a que un desempeño económico-productivo alto de una mujer determinada no implica que esté empoderada, y a que el empoderamiento no implica que la mujer tenga un desempeño económico-productivo alto, aunque ciertamente pueda haber alguna asociación positiva.

Por último, el documento propone un ejemplo en el ámbito agrícola donde una intervención dada que busque aumentar los rendimientos (para generar mayores ingresos) pueda armonizarse muy bien con una igualdad de oportunidades por género. Este enfoque implica ayudar a las personas que forman parte de las familias de las agricultoras y/o agricultores en las unidades productivas, y las que desean participar en la intervención, con una perspectiva diferenciada que favorece a los más desaventajados – quienes pueden ser, en un mayor número, mujeres–. Este enfoque también puede estar asociado, en alguna medida, con el empoderamiento: por un lado, la generación de habilidades facilita la toma de decisiones y, por otro, los factores de entorno pueden incluirse en la intervención como un componente de su objetivo primordial –e.g. en torno a reglas informales que limitan la participación de las mujeres en la intervención–.

Bibliografía

Ali, I. y Son, H. H. (2007). Measuring Inclusive Growth. *Asian Development Review* 24 (1), 11-31.

Alkire, S., Meinzen-Dick, R., Peterman, A., Quisumbing, A., Seymour, G., y Vaz, A. (2013). The Women’s Empowerment in Agriculture Index. *World Development*, 52, 71–91.

Alsop, R., Bertelsen, M. y Holland, J. (2006). *Empowerment in Practice: From Analysis to Implementation*. Washington D.C.: Banco Mundial.

AWID-Association for Women's Rights in Development (2004). La inclusión de la perspectiva de género: ¿Es útil para los derechos de las mujeres? Boletín en la Mira, número 3. Toronto, Canadá: Autor.

Atkinson, B. A. y Stiglitz, E. J. (1980). *Lectures on Public Economics*. McGraw-Hill.

Ballara, M. y Parada, S. (2009). *El empleo de las mujeres rurales. Lo que dicen las cifras*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Barro, J. R. y Sala-i-Martin, X. (1995). *Economic Growth*. MacGraw, Inc.

Basu, K. y Lopez-Calva, L. F. (2011). Functionings and Capabilities. En J. K. Arrow, A. Sen y K. Suzumura (Eds.), *Handbook of Social Choice and Welfare*, (2), 153-187. Elsevier BV.

Batliwala, S. (1997). El significado del empoderamiento de las mujeres: Nuevos conceptos desde la acción. En M. León (Ed.), *Poder y empoderamiento de las mujeres*, 187-211. Santa Fe de Bogotá, Colombia: T/M Editores.

Becker, G. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago, University of Chicago Press (1993-3era ed.).

Benería, L. (1995). Toward a Greater Integration of Gender in Economics. *World Development*, 23(11), 1995.

Bryan, E. y Garner, E. (2022). Understanding the Pathways to Women's Empowerment in Northern Ghana and the Relationship with Small-scale Irrigation. *Agriculture and Human Values*, 39(3), 905-920.

Camou, M. y Maubrigades, S. (2013). Desigualdades de género y desarrollo en América Latina en el Siglo XX: Su historia a través de indicadores del desarrollo humano. En *Revista Encuentros Latinoamericanos*, 7(2), 208-238. Montevideo, Uruguay.

Cazés, D. (1998). *La perspectiva de género. Guía para diseñar, poner en marcha, dar seguimiento y evaluar proyectos de investigación y acciones públicas y civiles*. México: Consejo Nacional de Población (CONAPO) y Programa Nacional de la Mujer (PRONAM).

Cohen, G. A. (1993). ¿Igualdad de qué? Sobre el bienestar, los bienes y las capacidades. Recuperado el 5 de mayo del 2023 de:

<https://www.filosoficas.unam.mx/docs/940/files/Cohen%20-%20igualdad%20de%20que%CC%81.pdf>

DAC Network on Gender Equality (2011). *Women's Economic Empowerment*. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).

Eyben, R., Kabeer, N. y Cornwall, A. (2008). *Conceptualizing Empowerment and the Implications for Pro-poor Growth. Report to DAC POVNET on Empowerment*. Brighton, Inglaterra: Institute of Development Studies.

Ferreira, H. G. F. y Peragine, V. (2015). *Equality of Opportunity: Theory and Evidence*. Working paper No. 359. Society for the Study of Economic Inequality (ECINEQ).

Golla A. M., Malhotra, A., Nanda, P. y Mehra, R. (2011). *Understanding and Measuring Women's Economic Empowerment: Definition, Framework and Indicators*. Washington D.C.: International Center for Research on Women.

Herrera, J. A. (2014). *La carrera de las oportunidades: Una aproximación al crecimiento inclusivo en Bolivia (1999-2012)*. Tesis de licenciatura en Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, Universidad Católica Boliviana "San Pablo", La Paz, Bolivia.

International Food Policy Research Institute (2012). *Women's Empowerment in Agriculture Index*. U.S. Agency for International Development (USAID), International Food Policy Research Institute (IFPRI) y Oxford Poverty and Human Development Initiative (OPHI).

Jayasinghe, N., Parvez Butt, A. y Zaaroura, M. (2019). *Integración del género en la planificación de las investigaciones*. Oxfam Research Network.

Jost, C., Ferdous, N. y Spicer, T.D. (2014). *Gender and Inclusion Toolbox: Participatory Research in Climate Change and Agriculture*. Copenhagen, Dinamarca: Consultative Group for International Agricultural Research (CGIAR), Research Program on Climate Change, Agriculture and Food Security (CCAFS), CARE International y World Agroforestry Centre (ICRAF).

Kabeer, N. (1999). Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment. *Development and Change*, 30, 435-464.

Kakwani, N. y Pernia, E. (2000). What is Pro-Poor Growth? *Asian Development Review: Studies of Asian Issues*, 18, 1-16.

Kapitsa, M. L. (2008). *Women's Control Over Economic Resources and Access to Financial Resources, Including Microfinance*. Division for the Advancement of Women, Department of Economic and Social Affairs.

Lagarde, M. (1996). La multidimensionalidad de la categoría género y del feminismo. *Metodología para los estudios de género*, 48-71.

Larguía, I. y Dumoulin, J. (1976). *Hacia una ciencia de la liberación de la mujer*. Barcelona, España: Anagrama.

León, M. (2001). El empoderamiento de las mujeres: Encuentro del primer y tercer mundos en los estudios de género. *Revista LA VENTANA*, 13.

Malapit, H., Kovarik, Ch., Sproule, K., Meinzen-Dick, R. y Quisumbing, A. (2015). *Instructional Guide on the Abbreviated Women's Empowerment in Agriculture Index (A-WEAI)*. IFPRI (International Food Policy Research Institute).

Malhotra, A., Schuler, S.R., y Boender, C. (2002). *Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development*. Banco Mundial.

Moreno, H. y Alcántara, E. (Eds.) (2016). *Conceptos clave en los estudios de género*, 339-352. Universidad Nacional Autónoma de México, Programa Universitario de Estudios de Género, México, D.F.

Muriel, H. B. (1998). *Dívida Externa e Crescimento Econômico: Um Enfoque Baseado no Orçamento do Governo*. Tesis presentada para la obtención del grado académico de Máster en Economía. Departamento de Economía de la Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Río de Janeiro, Brasil.

Muriel, H. B. (2020). Crecimiento económico de calidad: Bases conceptuales y metodológicas. En B. Muriel H. e I. Velásquez-Castellanos (Coord.), *Evaluación de la calidad del crecimiento en Bolivia*, 17-29. La Paz, Bolivia: Konrad Adenauer Stiftung.

Muriel, H. B. y Nina, O. B. (2003). *Desarrollo, crecimiento, distribución del ingreso y movilidad social: Una discusión teórica*. Manuscrito no publicado. La Paz, Bolivia: Instituto de Investigaciones Socioeconómicas.

Organización de las Naciones Unidas (ONU) (2020a). Conferencias de la ONU. Mujeres e igualdad de género. Recuperado de <https://www.un.org/en/conferences/women>

Organización de las Naciones Unidas (ONU) (2020b). 25 aniversario de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer. Recuperado de <https://www.unwomen.org/es/csw/csw64-2020>

ONU Mujeres (2015). *El progreso de las mujeres en el mundo. 2015–2016: Transformar las economías para realizar los derechos*, cap. 2, pp. 1–22. Recuperado de <https://www.unwomen.org/es/digital-library/publications/2015/4/progress-of-the-worlds-women-2015>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2012). *Gender Equality in Education, Employment and Entrepreneurship. Final Report to the MCM 2012*, p. 17. Recuperado de <http://www.oecd.org/employment/50423364.pdf>. OECD Gender Data. <http://www.oecd.org/gender/data/balancingpaidworkunpaidworkandleisure.htm>

PNUD (2015). Evaluación de la contribución del PNUD a la igualdad de género y al empoderamiento de las mujeres. Manuscrito no Publicado. OEI-PNUD.

Sen, A. K. (1985). Well-being, agency and freedom: The Dewey lectures 1984. *Journal of Philosophy* 82.

Sen, A. K. (1989). The Concept of Development. En H. Chenery y T.N. Srinivasan (Eds.) *Handbook of Development Economics*, (1). Países Bajos: Elsevier Science B.V.

Valdaliso, J. y Lopez, S. (2007). *Historia Económica de la Empresa*. Barcelona, España: Crítica.

Vargas, E. y Gambarra, H. (2008). *Evaluación de programas y proyectos de intervención: una guía de enfoque de género. Guía didáctica*. Bogotá, Colombia: Centro de Estudios Socioculturales e Internacionales, Departamento de Psicología, Universidad de los Andes.