

Detrás de la brecha de género: desigualdad en el mercado laboral y diferencias en preferencias económicas*

Behind the Gender Gap: Labor Market Inequality and Differences in Economic Perceptions

ANALÍA GÓMEZ VIDAL

Universidad de Maryland, Estados Unidos
agv@umd.edu

¿Qué explica la brecha en las percepciones sobre la economía que tienen las mujeres y los hombres? Este trabajo argumenta que las percepciones que tienen las mujeres sobre la economía están moldeadas significativamente por desigualdades en el mercado laboral. Para testear esta hipótesis, este artículo utiliza datos del Pew Global Research en cuatro países (Argentina, Brasil, Japón y Estados Unidos) y mide las percepciones de los votantes en relación a la economía nacional y la liberalización del comercio. Los resultados confirman que, a diferencia de los hombres, una mayor percepción de desigualdad tiene un efecto negativo y significativo en las actitudes sobre la economía para las mujeres.

Introducción

La diferencia de género en las preferencias económicas y políticas de los votantes —la brecha entre mujeres y hombres— se ha transformado en una activa agenda de investigación académica en las últimas dos décadas. En la ciencia política, los investigadores se han enfocado en cómo las diferencias entre hombres y mujeres afectan la intención de voto (Chaney, Alvarez y Nagler, 1998; Inglehart y Norris, 2000; Kaufmann, 2006; Welch y Hibbing, 1992), la identificación partidaria (Burden, 2008), la formulación de política pública (Welch, 1985) y la liberalización económica (Beaulieu y Napier, 2008; Burgoon y Hiscox, 2004, 2008; Kaltenthaler, Gelleny y Ceccoli, 2004). En estos trabajos, la brecha de género ha sido explicada por diferencias en la

* La autora agradece los comentarios de Todd Allee, Isabella Alcañiz, David Backer, José Cabezas Navarro, Ernesto Calvo, Michael Hanmer, Brandon Ives, Stacy Kosko, José Saldaña y Joel Simmons. Versiones previas de este trabajo han sido presentadas en el Seminario del Departamento de Gobierno y Política de la Universidad Maryland, y en la Reunión Anual de Midwest Political Science Association, en abril de 2016. Cualquier error en el presente trabajo es responsabilidad única de la autora. Artículo aceptado para su publicación el 23 de mayo de 2016.

importancia o visibilidad del tema en cuestión, diferencias de socialización y/o por cambios en la participación laboral de las mujeres. Sin embargo, y a pesar de su relevancia social, los mecanismos causales que explican la existencia de esta brecha de género continúan sin ser explicados. Efectivamente, aun cuando la literatura existente ha documentado diferencias importantes en las percepciones políticas y económicas de mujeres y hombres, es poco lo que sabemos sobre el origen de las diferencias de género.

En este artículo se discute el origen de las diferencias que existen entre las actitudes económicas reportadas por las mujeres y las reportadas por los hombres. En particular, argumento que las experiencias de las mujeres en el mercado laboral, en donde enfrentan desigualdades estructurales, informan sus actitudes sobre temas económicos y políticos.

Los mecanismos que explican la relación entre desigualdad laboral y actitudes políticas se derivan de la noción de autonomía limitada. Al enfrentar desigualdades en el mercado laboral, las mujeres son conscientes de que tienen menores posibilidades que los hombres para desarrollarse como agentes económicos y políticos. La percepción de desigualdad laboral determina que las mujeres se perciban a la vez como ciudadanas autónomas pero a su vez como ciudadanas limitadas por el mercado laboral. La percepción relativa de la marcha de la economía, por tanto, no depende tan sólo de los vaivenes del ciclo electoral sino, a su vez, de los costos relativos que las mujeres tienen que pagar respecto de los hombres para insertarse en el mercado económico y político.

Para testear empíricamente este argumento, utilizo la base de datos de *Pew Global Research* para 2010. En este proyecto, considero cuatro países que describen distintos patrones de representación económica y política de mujeres en el ámbito público: Argentina, Brasil, Japón y Estados Unidos. Para operacionalizar actitudes económicas considero dos variables dependientes distintas. Por un lado, considero las opiniones de los encuestados con respecto al estado de la economía en cada país. Por el otro, me enfoco en sus opiniones sobre las ventajas relativas de liberalizar el comercio. En ambos casos, la principal variable independiente que explica la brecha de género es la percepción a nivel individual de desigualdad en el mercado laboral. La expectativa respecto a los resultados empíricos es que la relación entre opinión respecto a la economía y desigualdad laboral es negativa y significativa. Este resultado sugeriría que cuanto más desigualdad laboral perciben las mujeres en el mercado laboral, más pesimistas serían en su formulación de opiniones.

Finalmente, la contribución de este artículo es ofrecer un primer acercamiento a las diferencias en la formulación de opiniones entre hombres y mujeres. Así, al descartar el supuesto de que ambos géneros responden a los

mismos estímulos y factores, podemos entender por qué encontramos empíricamente que hombres y mujeres no tienen preferencias homogéneas. En definitiva, entender como hombres y mujeres incorporan desigualdad laboral de forma distinta nos permite entender la raíz de la brecha de género en opiniones y toma de decisiones. Esto conlleva, en última instancia, a identificar cómo cada grupo se relaciona con el contexto político y económico. Una extensión de este proyecto, sin embargo, debe enfocarse no solamente en la diferencia entre hombres y mujeres, sino también en las diferencias transversales como resultado de un acercamiento interdisciplinar, al mirar también identidades tales como raza y clase.

Este trabajo se estructura de la siguiente manera. En la primera sección, presento un breve análisis de la literatura sobre la brecha de género en distintas líneas de investigación en ciencia política y cuáles han sido los principales mecanismos causales propuestos para explicarla. En particular, me enfoco en la literatura sobre preferencias políticas y económicas, con énfasis en las actitudes respecto a la situación económica nacional y liberalización comercial. En la segunda sección, desarrollo la teoría sobre las percepciones de desigualdad en el mercado laboral y cómo ellas derivan en diferentes opiniones, en promedio, de las mujeres respecto a los hombres. La descripción de los datos utilizados y el desarrollo del modelo son presentados en la tercera sección. La cuarta sección presenta los resultados de ambos análisis respecto a percepciones de la situación económica nacional y de liberalización comercial, seguida por la quinta sección, interpretación. Finalmente, en la conclusión ofrezco un breve resumen de los resultados del trabajo, cuáles son las implicancias de éste y posibles líneas de investigación futura.

Diferencias de género en preferencias y el mercado laboral

La diferencia en actitudes económicas y políticas entre hombres y mujeres ha sido considerada mayormente en los márgenes de la literatura en ciencia política. Género, como variable binaria, ha estado presente en la mayoría de los casos solo como una variable de control. Sin embargo, algunos resultados interesantes han sido presentados en distintas líneas de investigación, tales como voto económico, preferencias en comercio e identificación partidaria. Estos resultados expanden la intersección entre ciencia política y estudios de género, obligándonos a explorar más cuidadosamente cómo diferentes géneros formulan sus decisiones políticas y económicas.

En la literatura en comportamiento electoral, las mujeres han sido identificadas como más «sociotrópicas» que los hombres. Esto significa que las mujeres tienden a pensar más en el contexto más amplio que en su propio

bienestar. Este resultado fue planteado originalmente por Welch y Hibbing (1992). Los autores se enfocaron en dicho trabajo en las diferencias en voto entre hombres y mujeres en elecciones en Estados Unidos. En su opinión, las mujeres tienen un acercamiento más sociotrópico al voto económico como resultado de la socialización de valores, una tendencia a culparse a ellas mismas por sus fallas y fracasos, y una noción mucho más desarrollada de interdependencia. Sin embargo, los autores de este trabajo no testean estos potenciales mecanismos causales. Basados en este primer estudio, Chaney et al. (1998) exploran dos aspectos de comportamiento electoral para explicar la brecha de género. Por un lado, los autores miran la diferencia entre los temas de política pública preferidos. Por el otro, miran la diferencia en cuán relevante cada uno de estos temas es para hombres y mujeres. Basados en este análisis, los autores encuentran que las mujeres tienden a tener una posición distinta a lo de los hombres en aquellos temas de política pública que prefieren, pero no difieren necesariamente en la relevancia que le atributan a cada uno de ellos. El resultado más interesante de esta investigación, aun así, es el hecho de que la identificación partidaria parece no ser el factor principal para entender la existencia de la brecha de género en preferencias entre votantes. De hecho, Chaney et al. señalan que las mujeres son más pesimistas en cuanto a la economía, tienen percepciones de inseguridad económica más altas y sus opiniones sobre protección social son aún más favorables que aquellas de los hombres. Aunque los autores apoyan la sugerencia de Welch y Hibbing de estos hechos, como resultado de socialización de valores distinta entre hombres y mujeres, ellos también consideran la desigualdad económica que las mujeres enfrentan comparadas con los hombres, y la necesidad de apoyo externo a fines de poder superarla. En un argumento similar, Kaufmann y Petrocik (1999) argumentan que tanto la posición respecto a un tema, como la relevancia que se le da a este son importantes para entender las diferencias. Aun así, ellos también encuentran que las opiniones respecto a la protección social son un determinante clave en las diferencias de género en opiniones.

Desde una perspectiva comparada, Inglehart y Norris (2000) proponen una teoría desarrollista de la brecha de género, en la que argumentan que las mujeres, quienes tradicionalmente han sido más conservadoras que los hombres, se han realineado hacia la izquierda del espectro ideológico como resultado de cambios estructurales y culturales. En su opinión, no se trata sobre los cambios en el estilo de vida, sino de las opiniones sobre el postmaterialismo y los derechos de la mujer. Asimismo, también sugieren que cuantas más mujeres tienen acceso a trabajo remunerado, más participan también en política, mientras que más puntos de vista «seculares» llevan a votar con tendencias hacia la izquierda. Si consideramos estos resulta-

dos, es posible argumentar que cambios estructurales tales como la creciente participación de la mujer en el mercado laboral también llevan a cambios en las opiniones económicas y políticas en términos más generales, más allá de si ello resulte en participación política activa o no.

Aunque la identificación partidaria en sí no parece tener un impacto significativo en el comportamiento electoral, la brecha de género también está presente en ella. Trevor (1999) mira a la socialización, entendida principalmente como la exposición a la ideología política de los padres, como un potencial mecanismo causal para explicar las diferencias entre hombres y mujeres en identificación partidaria. Box-Steffensmeier et al. (2004) ofrecen un primer test empírico de la noción de autonomía económica y vulnerabilidad como potenciales variables que afectan la identificación con determinados partidos. En sus resultados, los autores enfatizan como cambios en la estructura tradicional de la familia, interactuando con la creciente cantidad de mujeres en el mercado laboral, podrían explicar la brecha general. En términos generales, ellos proponen la noción de vulnerabilidad económica como uno de los mayores moderadores en identificación política.

Por su parte, Edlund y Pande (2002) se enfocan en el matrimonio y el divorcio como estructuras determinantes de la identificación partidaria. Este enfoque también propone una alternativa interesante que sugiere la idea de autonomía femenina y cómo afecta actitudes políticas y económicas. En este caso, los autores argumentan que los hombres tienden a votar por el Partido Demócrata mucho menos luego de haberse divorciado, mientras que las mujeres, por el contrario, tienden a hacerlo mucho más bajo las mismas circunstancias. En general, el argumento se basa en la noción de desigualdad de ingresos y cómo el matrimonio se convierte en un canal de transferencia de recursos entre miembros de la pareja.

De hecho, en cuanto al rol de la mujer en el mercado laboral, una extensa línea de investigación se ha basado en el modelo de eficiencia propuesto por Becker (Becker, 1964, 1974, 1981, 1985). Recientemente, Iversen y Rosenbluth (2006, 2008, 2010) han propuesto pensar en la división del trabajo basada en género como resultado del proceso de negociación dentro de cada hogar. En este sentido, las decisiones sobre la división laboral dentro de cada hogar resultan del poder relativo que cada parte tiene en la negociación, y esto se traduce en última instancia en la división laboral a nivel macroeconómico y en la determinación de qué sectores serán aquellos en los que las mujeres trabajan. Esta decisión, además, se verá reforzada por la falta de poder relativo que la mujer tenga en su hogar y como resultado esto también limitará sus opciones externas. En términos políticos, esta dinámica también definirá, según los autores, la decisión de las mujeres sobre participación política. Por un lado, este argumento parecería ser circular, de

modo tal que se vuelve difícil diferenciar entre el poder relativo en el nivel micro y la decisión de salir al mercado, conjuntamente con la agregación de la oferta laboral, y la disponibilidad de opciones externas al matrimonio que las mujeres tienen. Por otra parte, el análisis planteado por Iversen y Rosenbluth se enfoca en aquellas mujeres que, ya estando casadas, deben decidir en términos de sus preferencias políticas y económicas, incorporando la noción de divorcio como una posible amenaza o limitación.

¿Qué ocurre en el caso de las preferencias respecto a la liberalización económica? ¿Existen diferencias entre hombres y mujeres? ¿Qué sugiere la literatura sobre los mecanismos causales que explican dicha diferencia? La línea de argumentación respecto a preferencias individuales respecto a comercio internacional y globalización se ha basado históricamente en dos modelos distintos: el modelo Hecksher-Ohlin y el modelo Stolper-Samuelson. Ambos modelos surgen de la teoría económica tradicional que modela estrategias de libre comercio a nivel Estado como resultado de ventajas comparativas entre habilidades específicas y movilidad de factores (o falta de ellas). Otro elemento que se relaciona con ambos modelos y que se considera clave para el análisis de las preferencias sobre comercio es la educación.

Scheve y Slaughter (2001) argumentan que la educación puede ser, de hecho, considerada como un *proxy* del nivel de habilidades y encuentran en su análisis que cuanto más nivel de educación tienen los trabajadores, menos apoyan la liberalización del comercio. Sin embargo, la educación puede contar como mecanismo causal en la formación de preferencias comerciales en múltiples formas, lo cual la convierte en una variable problemática. En particular, como lo señalan Hainmueller y Hiscox (2006), educación puede indicar nivel de habilidad, pero también puede ser una fuente de información para factores económicos y no económicos que moldeen las percepciones de liberalización del comercio.

Otra variable que ha sido considerada en la formación de preferencias ha sido el consumo de bienes, como lo presenta Baker (2005). En su acercamiento a la temática, tanto habilidades como consumo de bienes definen cómo la gente formará sus opiniones respecto al comercio internacional. Su argumento se funda en la noción de que los individuos consumirán más bienes de un sector o de otro, dependiendo de cuán intensivo en determinada habilidad sea dicho sector. Esto es lo que, en última instancia, define las preferencias de los consumidores respecto al comercio internacional según el autor.

Mansfield y Mutz (2009) ofrecen un test empírico para analizar si las personas priorizan un modelo de decisión sobre el otro. En efecto, los autores encuentran que no hay apoyo empírico para ninguno de ellos, pero aún en este análisis la educación sigue cumpliendo un rol fundamental. Aún

más, los autores sugieren que hay tres variables que potencialmente moldean opiniones sobre comercio exterior: cobertura de los medios masivos de comunicación, condiciones económicas locales y experiencias personales.

En la literatura considerada hasta ahora, las diferencias entre géneros no parecen ser resaltadas. Sin embargo, una línea de análisis incorpora diferencias entre hombres y mujeres, aunque mayormente como variable de control que deriva en resultados interesantes *ex post*. En efecto, pareciera existir un consenso generalizado de que las mujeres tienden a ser más proteccionistas que los hombres (Beaulieu y Napier, 2008; Burgoon y Hiscox, 2004, 2008; Kaltenthaler, Gelleny y Ceccoli, 2004). En términos generales, la línea de investigación sobre el impacto de política económica internacional sobre población femenina sugiere razones potenciales por las que las mujeres tienden a apoyar menos la liberalización, tales como el impacto que tiene sobre el poder relativo que tienen las mujeres a nivel doméstico (Drury y Peksen, 2012; Gray, Kittilson y Sandholtz, 2006). Más específicamente, cuando se trata de globalización, la mayoría de los mecanismos causales considerados en la literatura en economía política conecta la liberalización con la falta de información (Burgoon y Hiscox, 2008) o la socialización de valores distintos basados en género (Gidengil, 1995).

Sin embargo, volviendo a la línea argumental de Mansfield y Mutz, es posible considerar que las preferencias sobre apertura económica al comercio y globalización deberían ser formadas también como resultado de las percepciones de desigualdad económica. Si este es el caso, esperaríamos entonces que la creciente percepción de desigualdad en el mercado laboral también ayude a dar forma a las percepciones sobre apertura comercial.

En definitiva, entender cómo la percepción de desigualdad en el mercado laboral moldea la formulación de actitudes económicas de las mujeres nos permite identificar la raíz de la brecha de género en la economía y la política. Así, conocer el origen de la diferencia entre hombres y mujeres en cuestiones económicas nos facilita reconocer la diferencia en incentivos y motivación detrás de las decisiones políticas y económicas de hombres y mujeres. Aún más, explorar las percepciones de desigualdad como variable independiente nos lleva a considerar el efecto extensivo que tiene la desigualdad laboral y cómo la formulación de políticas públicas que se enfoquen en la problemática puede impactar en ámbitos más amplios de la política y la economía nacional.

En la próxima sección, propongo una teoría que busca explicar por qué la desigualdad en el mercado laboral es una variable relevante, la cual es incorporada por las mujeres en el análisis y formulación de preferencias económicas. En el caso de percepciones sobre la economía nacional, mi argumento es que las mujeres, al saberse en desventaja respecto a los hom-

bres como agentes económicos, traducirán dicha autonomía limitada en su acercamiento a la economía nacional. De esta manera, las mujeres tenderán a ser, en promedio, más pesimistas respecto a la economía que los hombres. En el caso de las percepciones sobre la apertura al comercio, mi argumento se basa en la idea de que el comercio en sí no es normalmente un tema relevante para la audiencia general (Guisinger, 2009). Debido a ello, quienes son más pesimistas respecto a la situación económica nacional tenderán a ser menos receptivos a la noción de apertura comercial como consecuencia.

Autonomía limitada: una teoría sobre la desigualdad laboral y las actitudes económicas

Autonomía es un concepto ampliamente discutido por la teoría política. Sin embargo, autonomía en sí puede entenderse de distintas maneras. En este trabajo, considero autonomía desde la perspectiva relacional-causal propuesta por Nedelsky (1989). En su trabajo, Nedelsky propone una manera diferente de mirar la autonomía, más allá de la individualidad literal promovida por la concepción liberal tradicional, pero también evitando la definición de naturaleza exógena determinada solo por las relaciones sociales. En cambio, la autora define autonomía como la habilidad de reconocer los valores y premisas que determinan la propia ley de cada individuo. Dicha ley, a su vez, es desarrollada a través del tiempo en un contexto social que ayuda a nutrir la habilidad de reconocer esta capacidad y la naturaleza referencial de su contenido resultando en normas y valores comunes (Nedelsky, 1989, p. 11). En otras palabras, es el saberse autogobernado en un contexto más amplio que permite y moldea el desarrollo de las normas y valores que determinan el autogobierno.

Cuando se trata del contexto social, Tilly (1999) argumenta que categorías sociales, como género o raza, pueden derivar en desigualdades categóricas como las bases para la desigualdad estructural entre grupos. Aún más, sostiene que la persistencia de la desigualdad tendría en última instancia su raíz no en las diferencias de atributos o performance de los individuos, pero en la institucionalización de las desigualdades categóricas en pares (hombres versus mujeres, por ejemplo). En el caso de este trabajo, el género, entendido como la variable binaria para hombres y mujeres, sería la categoría social que lidera las desigualdades categóricas del contexto social de interés.

En este trabajo, propongo pensar en el mercado laboral como el sistema organizacional que promueve y perpetúa la desigualdad categórica duradera a través de una serie de categorías distintas, tales como educación, raza y género. En el caso de género, la estructura promueve una dinámica primor-

dialmente masculinizada. Al ser así, las mujeres enfrentan una estructura atomizada y reaccionan a sus reglas en función a la individualidad que las perjudica ante la desigualdad categórica. Por lo tanto, es posible entender las dinámicas dentro del mercado laboral en base a principios y reglas masculinizadas, incluyendo un acercamiento individualista a la noción de autonomía y valor propio.

Mi principal hipótesis es que las mujeres serán más pesimistas respecto al estado de la economía a nivel nacional cuanto más perciban desigualdad en el mercado laboral. La segunda hipótesis, a su vez, es que mayor percepción de desigualdad laboral basada en género también va a resultar en menos apoyo a la liberalización comercial. Mi argumento es que al mirar al mercado laboral como una institución sesgada por género, y considerando que las mujeres enfrentan desigualdad categórica como consecuencia de ello, la percepción de desigualdad erosionará también su propio sentido de la autonomía. En otras palabras, cuanto más conscientes son las mujeres de la desigualdad que enfrentan como agentes de la economía en el mercado laboral, mas internalizarán esta dinámica, lo que derivará en un sentido de autonomía limitada. Este es el resultado de la conciencia de autonomía de las mujeres, erosionada por la interacción con el contexto social desigual (mercado laboral) que les impide acceder al mismo nivel de desarrollo profesional y económico que sus pares hombres alcanzan. Este sentido de autonomía erosionada sesga la forma en la que las mujeres ven el escenario económico y su formulación de preferencias y actitudes.

Desde la perspectiva macroeconómica, la desigualdad laboral afecta como las mujeres miran a la economía nacional. Derivado de la literatura en voto económico, Doyle (2010) desafía la literatura existente al mostrar cómo factores subjetivos determinan las percepciones que tienen los votantes sobre la economía nacional. Más aún, él también sostiene que estas percepciones son formuladas como resultado de experiencias personales, de modo tal que aquellos en situaciones económicas desfavorables tenderán a ser más pesimistas sobre la economía en general. Basados en este argumento, podemos ver cómo el desarrollo económico personal de las mujeres, truncado por la percepción de desigualdad en el mercado laboral, también puede afectar como ellas perciben el estado de la economía nacional al mismo tiempo. La conciencia del tratamiento desigual en términos de compensación y de condiciones de trabajo fuerza a las mujeres a internalizar estas dinámicas, de modo tal que son más escépticas sobre la performance económica a nivel nacional. Estas percepciones simultáneamente sugieren que, aun si la economía gozara de buena salud, no es claro si se beneficiarían de ella en sus trabajos, y tampoco existe certitud sobre si ello se traduciría incluso en políticas de bienestar social que las beneficien.

Por otra parte, podemos considerar que las actitudes sobre apertura comercial también siguen un patrón similar a aquellas respecto al estado de la economía nacional. La razón detrás de esta lógica es la idea de que el comercio como tópico en la agenda pública no es relevante en la decisión sobre formulación de voto, como lo muestra Guisinger (2009). Dado que la gente no está particularmente interesada en el comercio como un tema de política importante en su formulación de opiniones y toma de decisiones, es posible creer que buscan atajos a la hora de moldear sus opiniones respecto a dicho tema. En efecto, la literatura existente ha argumentado que las actitudes sobre comercio exterior y globalización también derivan del interés propio y de las experiencias personales (Fordham y Kleinberg, 2012; Schafer y Spilker, 2014). Por lo tanto, en este trabajo considero las actitudes respecto a la apertura comercial como resultado de la asociación con percepciones sobre el estado de la economía nacional.

A nivel personal, la consciencia sobre desigualdad en el mercado laboral tiene un efecto perverso para las mujeres y su noción de autonomía desde una perspectiva económica. Más desigualdad laboral, sea esta operacionalizada en términos de proporción de empleo, o brecha salarial, por ejemplo, afecta la percepción sobre la economía de múltiples maneras. Por un lado, niveles de empleo más bajos para las mujeres significan menos oportunidades económicas y, por lo tanto, las mujeres no logran desarrollarse profesionalmente al mismo nivel que lo hacen los hombres, aun cuando ellas presenten los mismos atributos y capacidades como empleadas. Por otra parte, mayor brecha salarial, cuando comparadas con sus pares hombres, incluso al mismo nivel de rendimiento, resulta en un obstáculo para el propio desarrollo como actores políticos y socioeconómicos. Menos ingresos significan menos recursos para su desarrollo profesional y personal fuera del lugar de trabajo. Por lo tanto, sus oportunidades se reducen en un amplio espectro de escenarios, desde las promociones profesionales hasta la capacidad de proveer como madres solteras.

Relacionado a este último punto, esta teoría se enfoca en las mujeres y sus percepciones de desigualdad laboral como un obstáculo para su desarrollo de autonomía total como agentes económicos. Sin embargo, es importante destacar que estas percepciones pueden ser afectadas por otras categorías que moldean la identidad de las mujeres y su rol en el mercado laboral. En particular, factores como raza o estado civil pueden determinar la forma en la que las mujeres perciben e incorporan esta noción de «autonomía limitada». En este sentido, es esperable que madres solteras incorporen la desigualdad laboral en mayor medida que mujeres casadas con hijos, por ejemplo.

Basada en esta teoría, me enfoco en dos hipótesis centrales en este trabajo:

H1: Percepciones de desigualdad laboral tendrán un efecto negativo y significativo en las percepciones sobre el estado de la economía para las mujeres.

H2: Percepciones de desigualdad laboral tendrán un efecto negativo y significativo en las percepciones sobre liberalización comercial.

Modelo y datos

Para poder testear empíricamente mi teoría, utilizo datos de la encuesta hecha en 2010 por *Pew Global Research*. El motivo por el que utilizo esta encuesta es que en esta ronda el cuestionario incluye preguntas relacionadas con desigualdad general basada en género, así como también desigualdad en el mercado laboral basada en género. En el caso de este trabajo, me enfoco en cuatro países: Argentina, Brasil, Japón y Estados Unidos. La división entre hombres y mujeres por país puede encontrarse en la Tabla 1.

Estudios previos en estos países han mostrado la existencia de desigualdad salarial entre hombres y mujeres a través de sectores (Bureau of Labor Statistics, 2009; Alcañiz, Calvo y Rubio, 2014; Sinha, 2015; Gasparini y Marchionni, 2015). Considero estos cuatro países como una muestra interesante por múltiples motivos. En primer lugar, en el caso de Argentina y Brasil, estos dos países latinoamericanos han sido históricamente líderes económicos y políticos de la región.

Tabla 1

Distribución de hombres y mujeres por país en la muestra

País	Hombres	Mujeres
Argentina	53,0% (224)	47,0% (199)
Brasil	51,5% (403)	48,5% (380)
Japón	52,7% (224)	47,3% (201)
Estados Unidos	45,0% (307)	55,0% (374)
Total	1158	1154

Nota: Esta tabla presenta la distribución de hombres y mujeres por país en la muestra utilizada para el análisis empírico de este trabajo.

Fuente: Elaboración propia en base a base de datos de Pew Global Research, 2010.

A su vez, ambos han experimentado extensos debates públicos en temas relacionados a los derechos de la mujer y la violencia de género, tales como el caso de #NiUnaMenos o las protestas en contra de la ley contra el aborto de Cunha. Estos álgidos debates públicos han traído al centro de la escena la discusión sobre la cultura en ambos países, típicamente sexista, y han buscado desafiarla para establecer nuevas normas sociales. Como resultado, es esperable que ambos países presenten también un mayor nivel de discusión respecto a la desigualdad de género en distintos ámbitos. Paradójicamente, ambos países también se presentan como dos casos en los que mujeres han llegado al más alto nivel de poder como presidentas en la última década, más allá del reinado de la cultura machista.

Japón, por su parte, representa un enigma interesante que vale la pena explorar. Luego de su reelección como primer ministro de Japón en diciembre de 2012, Shinzo Abe se ha convertido en lo que la campaña de ONU Mujeres, *HeforShe*, denomina como «campeón de la igualdad de género»¹. Durante su administración, Abe ha promovido el concepto de «*womenomics*», bajo la premisa de liderazgo «hacia una sociedad en la que todas las mujeres brillen» (Ministerio de Asuntos Exteriores, 2013). Su administración ha impulsado múltiples iniciativas para promover la igualdad de género, incluyendo el lanzamiento de datos públicos sobre *managers* mujeres e incluso subsidiar compañías que decidan promover más mujeres en posiciones de liderazgo. Sin embargo, estas iniciativas han tenido un impacto mínimo o incluso no han sido exitosas en lo absoluto (Oda, 2015; Bloomberg, 2015). Exactamente dos décadas atrás, en 1986, Japón también aprobó la Ley Japonesa de Igualdad de Oportunidades Laborales, con el objetivo de prevenir la discriminación de género en el ámbito laboral. Según Edwards (1994), esta iniciativa también fue un fracaso. En un país donde la igualdad de género se promueve ampliamente desde la jerarquía política, ¿importan las percepciones de desigualdad? ¿Es la percepción de desigualdad capaz de moldear significativamente las percepciones sobre el estado de la economía para las mujeres?

Finalmente, Estados Unidos es un caso interesante a considerar, dada la participación de Hillary Clinton en la campaña presidencial tanto en 2008 como en 2016. Su mera presencia en la carrera por la nominación como candidata demócrata ha disparado una serie de debates sobre el rol de la mujer en la política y la economía nacional, y la desigualdad en dichos ámbitos. Estados Unidos, por ejemplo, es *rankeado* en el puesto 28 del Reporte sobre la brecha de género 2015 del *World Economic Forum*, el mejor de los

¹ Su perfil en HeforShe.org se puede encontrar en <http://www.heforshe.org/en/impact/shinzo-abe> Último acceso: 13 de abril de 2016.

cuatro países considerados en este trabajo. Sin embargo, aun luego de la Ley de Pago Igualitario de 1963, las mujeres en Estados Unidos siguen ganando menos que los hombres², lo que ha llevado a un rol aún más activo de la Casa Blanca en una serie de iniciativas relacionadas, tales como el Grupo de Trabajo Nacional para Pago Igualitario (National Equal Pay Task Force, 2013).

En este trabajo, considero dos variables dependientes. A nivel doméstico, utilizo percepciones del estado de la economía nacional. A nivel internacional, me enfoco en las percepciones sobre apertura comercial. La primera variable dependiente, percepción de economía nacional, es una variable de cuatro categorías creada a partir de las respuestas a la pregunta: «Pensando en la situación económica actual, ¿cómo describiría la situación económica actual en (país de la encuesta), es ella muy buena, algo buena, algo mala, muy mala? En función a las respuestas, recodifiqué las categorías de modo tal que estuvieran ordenadas desde la más pesimista hasta la más optimista. La segunda variable dependiente, percepción de apertura comercial, es también una variable de cuatro categorías creada a partir de las respuestas a la pregunta: «¿Qué creé usted sobre los crecientes lazos comerciales y económicos entre (país de la encuesta) y otros países, los considera muy buenos, algo buenos, algo malos, muy malos?» Nuevamente, recodifiqué las respuestas de modo tal que estuvieran ordenadas desde la opción más negativa hasta la opción más negativa.

Mi variable independiente principal, desigualdad laboral, está construida en base a la pregunta 47 del cuestionario de Pew, la cual dice: «Por favor, indíqueme si usted está de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación: Los hombres tienen más oportunidades que las mujeres en trabajos que pagan bien, incluso cuando las mujeres están igualmente calificadas para el trabajo en cuestión. ¿Está usted: completamente de acuerdo, mayormente de acuerdo, mayormente en desacuerdo, completamente en desacuerdo?» En este caso, elegí esta pregunta como mi variable independiente dado que esta apunta directamente a la percepción de desigualdad en el mercado laboral y la recodifiqué de modo tal que categorías más altas de la variable impliquen mayor percepción de desigualdad.

En este caso, es importante reconocer una limitación de esta operacionalización. En primer lugar, la razón por la que decido enfocarme en percepciones sobre desigualdad laboral, en lugar de utilizar datos

² Aunque la cifra oficial publicada por la Casa Blanca es 88 por ciento respecto a cuánto ganan las mujeres comparadas con los hombres, otras estimaciones tales como las de *Pew Research* implican que la brecha es menor (84 por ciento). Referencia: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2013/12/11/how-pew-research-measured-the-gender-pay-gap/>

macro que refieran a la desigualdad estructural basada en género que encontramos en el mercado laboral por sector e industria, es el supuesto sobre información con la que cuentan los ciudadanos. En breve, utilizar datos estructurales para entender percepciones asume implícitamente que quienes formulan dichas percepciones incorporan también el dato macro. En otras palabras, la gente conoce exactamente cuál es el nivel de desigualdad en el mercado y lo incluyen en la formación de opiniones. En este trabajo, evito realizar este supuesto, dado que existe gran cantidad de evidencia que sugiere que los ciudadanos no necesariamente acceden a dicha información o, incluso si así fuere, tampoco la internalizan en todo momento. En cambio, utilizan atajos basados en su propio contexto o a través de otros canales de información (Conover y Feldman, 1986; Achen y Bartels, 2004).

En segundo lugar, otra limitación que debe ser explorada es el concepto de desigualdad laboral con el que trabajamos esta línea de investigación. En particular, la operacionalización de desigualdad laboral en este caso refiere al acceso a igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. Sin embargo, podemos definir desigualdad laboral de distintas formas: ya sea igualdad de oportunidades en el proceso de contratación, sea disponibilidad de oportunidades en promoción y desarrollo profesional dentro de la compañía, o bien en compensación y beneficios materiales percibidos. En algunos casos, además, muchos consideran todos estos elementos como parte integral del concepto de desigualdad laboral, convirtiéndolo en un término «*catch-all*». Debido al uso de *data* observacional en este trabajo, esta discusión queda relegada a un segundo plano, pero es un punto a considerar en el avance de esta línea de investigación.

Además de desigualdad laboral como la principal variable independiente, también incluyo otras variables económicas y sociodemográficas a modo de controles. En este primer modelo, no incluyo las variables raza e identificación religiosa, dado que la operacionalización del análisis comparativo complejiza la incorporación de estas variables más allá del objetivo de este trabajo. Sin embargo, también reconozco la necesidad de incorporar ambas variables, además de etnicidad, en el análisis futuro de esta teoría, como categorías clave para entender el efecto de la percepción de desigualdad laboral desde una perspectiva interseccional. En las Tablas 2 y 3 presento el resumen descriptivo de todas las variables consideradas en los modelos que presento a continuación.

Tabla 2

Resumen descriptivo: Principales variables dependientes e independiente

VARIABLES	Obs.	Promedio	Desvío estándar	Mínimo	Máximo
Situación económica	2312	2.12	0.82	1	4
Apertura comercial	2240	2.98	0.74	1	4
Desigualdad laboral	2312	2.90	1.04	1	4

Nota: Esta tabla presenta el resumen descriptivo de las variables principales del modelo: variable independiente (desigualdad laboral) y variables dependientes (apertura comercial, y situación económica).

Fuente: Elaboración propia en base a base de datos de Pew Global Research, 2010.

Con el objetivo de confirmar que la hipótesis sobre incorporación de percepciones de desigualdad laboral no es válida para la población masculina de la muestra, corro un primer modelo con toda la muestra, que incluye una variable binaria para mujeres. Una vez descartado el rol de percepciones de desigualdad en la formación de opiniones para los hombres, me enfoco en la muestra de mujeres encuestadas, utilizando el mismo modelo, sin la variable binaria para mujer. En todos los casos, dado que las variables dependientes son categóricas, utilizo un modelo *logit* ordenado para el análisis estadístico.

Tabla 3

Resumen descriptivo: variables de control

VARIABLES	Obs.	Promedio	Desvío estándar	Mínimo	Máximo
Mujer	2312	0,50	0,50	0	1
Educación	2312	5,38	2,14	1	9
Casado/a	2312	0,61	0,49	0	1
Edad	2312	41,50	13,50	18	65
Empleo	2312	1,66	1,32	0	3
Ingreso	2312	2,24	1,05	1	4

Nota: Esta tabla presenta el resumen descriptivo de las variables de control incluidas en el modelo.

Fuente: Elaboración propia en base a base de datos de Pew Global Research, 2010.

En la próxima sección presento los resultados de ambos modelos para las dos variables dependientes y me enfoco en una mirada más cercana a la muestra de mujeres con el objetivo de entender cómo las percepciones de desigualdad en el mercado laboral afectan la probabilidad de que sean más pesimistas sobre la situación de la economía nacional, y/o más proteccionistas respecto al comercio internacional.

Resultados

La primera hipótesis de este trabajo es que la percepción sobre el estado de la economía nacional que presentan las mujeres incorpora significativamente su percepción sobre la desigualdad laboral. Comienzo el análisis estadístico de esta hipótesis corriendo el modelo para toda la muestra, incluyendo tanto hombres como mujeres. En la Tabla 4, presento los resultados para todos los modelos analizados. La primera columna presenta el primer modelo *logit* ordenado con desigualdad laboral y mujer como las dos variables independientes principales para explicar percepciones del estado de la economía. En este caso, como en el resto del análisis, mi caso base a considerar es Estados Unidos.

Al mirar la muestra completa, los resultados sugieren que el efecto de la percepción de desigualdad laboral no es significativo en la percepción sobre el estado de la economía nacional. Sin embargo, podemos ver que existe un efecto negativo y estadísticamente significativo de la variable binaria para género. Este resultado sugiere que existe, en efecto, una relación estadística significativa, por lo cual las mujeres tenderían a ser más pesimistas sobre el estado de la economía nacional que los hombres. Para continuar, testeé mi hipótesis nuevamente, pero dividí la muestra de modo tal que me enfoco en el efecto de las percepciones de desigualdad en las respuestas de los hombres, por un lado, y de las mujeres, por el otro. El resultado puede verse a continuación en la segunda y tercera columna de la Tabla 4.

En los resultados divididos por género, podemos encontrar como la percepción de desigualdad en el mercado laboral presenta una relación negativa y estadísticamente significativa con las percepciones sobre la economía nacional en el caso de las mujeres. Sin embargo, en el caso de los hombres, la relación es positiva y estadísticamente significativa. De esta forma, los resultados apoyarían la hipótesis de que las mujeres incorporan percepciones de desigualdad laboral en la formulación de sus opiniones y preferencias económicas, tendiendo a ser más pesimistas que los hombres. Aun así, el resultado de la submuestra de hombres es también llamativo. En este caso, parecería indicar que cuanto mayor es la desigualdad en el mercado

laboral, más optimistas son respecto a la situación económica nacional. Aunque este resultado se extiende más allá del interés de este trabajo, es importante resaltarlo como disparador de futuras preguntas de investigación.

A continuación, analizo empíricamente la hipótesis sobre percepciones de apertura comercial. En este caso, corro el modelo *logit* ordenado para testear si las percepciones de desigualdad laboral también afectan las actitudes respecto a la apertura comercial. Los resultados de este modelo para la muestra completa se encuentran en la cuarta columna de la Tabla 4. En este caso, la percepción de desigualdad en el mercado laboral tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo en la percepción sobre la apertura comercial. En otras palabras, cuanto más consciente es una persona de la desigualdad en el mercado laboral que enfrentan las mujeres, más favorable será su opinión respecto a la liberalización comercial.

Sin embargo, la variable binaria que representa a las mujeres muestra el mismo comportamiento que en el caso de las percepciones sobre el estado de la economía. Es decir, según este resultado, las mujeres son sistemáticamente más proteccionistas que los hombres. Basada en este resultado, divido nuevamente la muestra para analizar el efecto de las percepciones de desigualdad en las opiniones sobre apertura comercial de hombres y mujeres por separado. Los resultados de ambos análisis pueden verse en la quinta y sexta columna de la Tabla 4.

En el caso de las percepciones sobre apertura comercial, los resultados sugieren que la percepción de desigualdad laboral mantiene un efecto estadísticamente significativo para las mujeres, no así para los hombres. Sin embargo, sorprendentemente, la dirección del impacto no es negativa como esperaba en el caso de las mujeres. La relación, a diferencia de lo esperado, es positiva. En otras palabras, cuanto más alta es la percepción de desigualdad en el mercado laboral para las mujeres, más tenderán a apoyar la apertura comercial. Este resultado, aunque contrario a la teoría propuesta, presenta una dinámica interesante a explorar más allá del marco de este trabajo.

Tabla 4
Modelo *logit* ordenado para percepciones
sobre economía nacional y apertura comercial

Variabes	Economía nacional (muestra completa)	Economía nacional (mujeres)	Economía nacional (hombres)	Apertura comercial (muestra completa)	Apertura comercial (mujeres)	Apertura comercial (hombres)
Desigualdad laboral	0.03 (0.04)	0.12** (0.0572)	0.16*** (0.05)	0.0797* (0.0415)	0.130** (0.0616)	0.0437 (0.0565)
Mujer	-0.29*** (0.08)			-0.177** (0.089)		
Educación	0.01 (0.02)	0.02 (0.033)	0.01 (0.03)	0.121*** (0.0243)	0.0925*** (0.0354)	0.142*** (0.0339)
Casado/a	0.05 (0.08)	0.03 (0.12)	0.07 (0.13)	-0.0574 (0.089)	-0.0803 (0.13)	-0.0407 (0.129)
Edad	0.005 (0.003)	0.003 (0.004)	0.01 (0.05)	-0.005 (0.0033)	-0.015*** (0.0047)	0.003 (0.0048)
Empleo	-0.0011 (0.03)	0.01 (0.0448)	-0.038 (0.05)	0.0298 (0.0343)	0.05 (0.048)	0.008 (0.0508)
Ingreso	0.019 (0.04)	0.0282 (0.0604)	0.0747 (0.06)	0.0102** (0.045)	0.0154** (0.07)	0.0676 (0.0624)
Argentina	0.41*** (0.12)	0.197 (0.176)	0.608*** (0.17)	0.276** (0.134)	-0.163 (0.196)	0.680*** (0.186)
Brasil	1.92*** (0.11)	1.619*** (0.151)	2.241*** (0.16)	0.619*** (0.109)	0.508*** (0.153)	0.761*** (0.157)
Japón	-0.49*** (0.13)	0.56*** (0.185)	(-0.402**) (0.186)	-0.092 (0.139)	-0.322 (0.198)	0.158 (0.199)
Corte 1	-0.38 (0.232)	0.864** (0.332)	0.221 (0.322)	2.029*** (0.258)	2.492*** (0.38)	1.482*** (0.351)
Corte 2	1.67*** (0.235)	1.193*** (0.33)	2.280*** (0.33)	-0.377 (0.245)	-0.714** (0.354)	0.0607 (0.336)
Corte 3	4.955*** (0.27)	4.45*** (0.386)	5.653*** (0.38)	2.428*** (0.252)	2.219*** (0.362)	2.783*** (0.348)
Observaciones	2312	1154	1158	2240	1109	1131

*** p<0.01; ** p<0.05; * p<0.1

Nota: Esta tabla presenta los resultados del modelo *logit* ordenado para las variables dependientes *situación económica* y *apertura comercial*, codificadas como variables categóricas de cuatro opciones, ordenadas desde 1 (*muy mala*) a 4 (*muy buena*). Resultados para *situación económica* en columnas 1 a 3 y para *apertura comercial* en columnas 4 a 6. Errores estándar en paréntesis.

Fuente: Elaboración propia en base a base de datos de Pew Global Research, 2010.

A continuación, considero el análisis de la relación entre percepciones de desigualdad en el mercado laboral, y percepciones sobre el estado de la economía nacional y sobre la apertura comercial para mujeres según el país de origen. Con el objetivo de entender de manera más clara cómo la desigualdad en el mercado laboral afecta la formulación de actitudes económicas, considero las muestras por país para poder confirmar si estos resultados se mantienen en el análisis transnacional. La Tabla 5 presenta el resultado del modelo por país para el análisis de las percepciones del estado de la economía nacional. Seguidamente, la Tabla 6 presenta el resultado del modelo para las percepciones sobre apertura económica.

Los resultados del modelo para mujeres según país de origen son mixtos en el caso de ambas variables dependientes. Respecto a las percepciones sobre la economía nacional, por un lado, la percepción de desigualdad en el mercado laboral tiene un efecto negativo y estadísticamente significativo en los casos de Argentina y Estados Unidos. Contrariamente, los casos de Brasil y Japón arrojan una relación positiva entre la percepción de desigualdad laboral y el estado de la economía. En particular, el caso brasileño sugiere un efecto marginal, prácticamente nulo, de las percepciones de desigualdad laboral.

Cuando miramos los resultados para las percepciones sobre apertura comercial como la variable dependiente, los resultados son inversos. Mientras que la percepción de desigualdad laboral pareciera no tener un efecto estadísticamente significativo para Argentina y para Estados Unidos, el efecto es positivo en el caso de Argentina, y negativo en el caso de Estados Unidos. Por otra parte, Brasil y Japón arrojan resultados estadísticamente significativos, pero también en direcciones contrarias. En definitiva, los resultados sugieren la idea de que en Argentina y Brasil, cuanto mayor es la percepción de desigualdad laboral, menor es la tendencia al proteccionismo entre mujeres. Este resultado, sin embargo, es solo significativo para Brasil. Por otra parte, los resultados indicarían que en Japón y Estados Unidos, cuanto mayor es la percepción de desigualdad laboral, mayor es la tendencia de las mujeres a ser proteccionistas, aunque este efecto sería solo significativo para Japón.

Tabla 5
Percepciones de la economía nacional:
modelo *logit* ordenado para mujeres por país

Variables	Argentina	Brasil	Japón	Estados Unidos
Desigualdad laboral	-0.31** (0.13)	0.001 (0.09)	0.06 (0.185)	-0.20* (0.12)
Educación	-0.20** (0.08)	0.05 (0.06)	0.16** (0.08)	0.05 (0.07)
Casado/a	-0.34 (0.30)	0.22 (0.2)	-0.44 (0.42)	0.01 (0.20)
Edad	0.01 (0.01)	0.01 (0.01)	0.01 (0.01)	0.00 (0.007)
Empleo	0.165 (0.13)	0.06 (0.08)	-0.25** (0.12)	0.01 (0.07)
Ingreso	0.01 (0.15)	-0.08 (0.11)	0.09 (0.13)	-0.03 (0.11)
Corte 1	-2.463*** (0.70)	-1.61*** (0.55)	0.81 (1.19)	-1.18** (0.55)
Corte 2	-0.13 (0.67)	0.36 (0.54)	3.96*** (1.23)	0.55 (0.55)
Corte 3	2.42** (0.78)	3.74*** (0.59)		3.94*** (0.73)
Observaciones	199	380	201	374

*** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.1$

Nota: Esta tabla presenta los resultados del modelo *logit* ordenado para la variable dependiente *situación económica*, codificada como variable categórica de cuatro opciones, ordenadas desde 1 (*muy mala*) a 4 (*muy buena*). En este caso, la muestra utilizada es solo de mujeres encuestadas, y dividida por países en los que se realizó la encuesta. Errores estándar en paréntesis.

Fuente: Elaboración propia en base a base de datos de Pew Global Research, 2010.

Tabla 6
Percepciones de apertura comercial:
modelo *logit* ordenado para mujeres por país

VARIABLES	Argentina	Brasil	Japón	Estados Unidos
Desigualdad laboral	0.149 (0.131)	0.319*** (0.104)	-0.432** (0.196)	-0.00639 (0.125)
Educación	0.0965 (0.0808)	0.132** (0.0635)	0.0531 (0.0855)	0.159** (0.0739)
Casado/a	-0.372 (0.308)	0.333 (0.228)	0.232 (0.405)	-0.386* (0.223)
Edad	-0.0156 (0.0113)	-0.00588 (0.00897)	-0.00604 (0.0129)	-0.0264*** (0.00793)
Empleo	-0.0640 (0.131)	-0.0613 (0.0921)	0.160 (0.125)	0.153** (0.0774)
Ingreso	-0.378** (0.158)	0.0897 (0.126)	0.172 (0.143)	0.0447 (0.125)
Corte 1	-1.322* (0.0717)	-3.227*** (0.805)	-4.213*** (1.312)	-3.207*** (0.631)
Corte 2	0.0151 (0.702)	-0.546 (0.589)	-1.690 (1.240)	-1.513** (0.602)
Corte 3	2.356*** (0.983)	3.119*** (0.622)	1.384 (1.240)	1.287** (0.599)
Observaciones	189	368	189	363

*** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.1$

Nota: La tabla presenta los resultados del modelo *logit* ordenado para la variable dependiente *apertura comercial*, codificada como variable categórica de cuatro opciones, ordenadas desde 1 (*muy mala*) a 4 (*muy buena*). En este caso, la muestra utilizada es solo de mujeres encuestadas, y dividida por países en los que se realizó la encuesta. Errores estándar en paréntesis.

Fuente: Elaboración propia en base a base de datos de Pew Global Research, 2010.

En términos generales, ¿cómo podemos interpretar estos resultados? En la próxima sección, analizo los resultados presentados sobre la relación entre la percepción de desigualdad en el mercado laboral, y actitudes económicas. Antes de ello, sin embargo, cabe destacar que el análisis empírico presentado en este trabajo representa un primer paso hacia el entendimiento de la formulación de actitudes económicas de las mujeres en un acercamiento transnacional. Este análisis, sin embargo, carece del acercamiento interseccional, por lo que un paso adelante en esta línea de investigación implica la consideración de otras categorías relevantes. De otro modo, el análisis asume implícitamente la homogeneidad de las preferencias y actitudes de las mujeres como grupo en cada uno de estos países.

Interpretación

Los resultados presentados en la sección anterior apoyan la hipótesis: las mujeres incorporan su percepción de desigualdad en el mercado laboral en la formulación de actitudes económicas. Aún más, en el caso de las percepciones de la situación económica nacional, la relación es negativa, en línea con la expectativa teórica. Sin embargo, la relación entre la percepción de desigualdad laboral y las actitudes hacia la apertura económica es positiva, contrario a lo esperado. En otras palabras, cuanto más conscientes son las mujeres sobre la desigualdad que enfrentan en el mercado laboral, más pesimistas son sobre el estado de la economía nacional, pero más receptivas son a la apertura comercial. Cuando consideramos los resultados por país, sin embargo, los resultados son mixtos.

Debido a la muestra limitada, deduzco en base a estos resultados que la teoría aún necesita mayor exploración a través del uso de datos observacionales, así como también por medio de métodos alternativos, tales como el diseño de una encuesta experimental que permita acotar el enfoque a la relación entre las percepciones de desigualdad laboral y actitudes económicas, incluyendo tratamientos que permitan analizar empíricamente el mecanismo causal propuesto en el presente trabajo. Considero que, mientras tanto, este trabajo ofrece un primer acercamiento empírico que, seguido de mejoras metodológicas, podrá ayudarnos a obtener resultados conclusivos sobre la formulación de actitudes económicas de las mujeres. En última instancia, un enfoque en dicha formulación de preferencias nos permitirá entender por qué, y cuándo, existe la brecha de género en actitudes económicas, y políticas.

En el caso de la relación entre las percepciones de desigualdad en el mercado laboral y la actitud respecto a la apertura comercial, el resultado presentado en este trabajo sugiere una serie de premisas interesantes para un análisis más extenso. En primer lugar, el hecho de que la percepción de desigualdad en el mercado laboral se relaciona de manera opuesta a las dos variables dependientes consideradas en este análisis contradice mi supuesto teórico de que los ciudadanos utilizan el estado de la economía nacional como un atajo para la formulación de actitudes respecto a la economía internacional y la apertura comercial. De este modo, el resultado abre la puerta para un análisis más cuidadoso sobre la formulación de distintas actitudes económicas y su naturaleza.

En segundo lugar, una explicación potencial a los resultados encontrados en este trabajo deriva de un escenario a la Putnam (1988), en el cual las mujeres piensan no solo en su propia falta de poder de negociación a nivel doméstico, pero también sobre las dinámicas relacionadas al avance de los

derechos de la mujer a nivel internacional. Mientras más sean las iniciativas a favor de la igualdad de género a nivel internacional, canalizadas a través de organismos y acuerdos internacionales, las mujeres podrían percibir mayor apertura comercial como un medio potencial para ganar mayor autonomía económica. En otras palabras, mayor integración con el sistema internacional derivaría en la incorporación de las normas promovidas en el escenario nacional, también beneficiando el poder relativo de las mujeres. Este argumento, el cual iría en contra de la lógica de la «carrera hacia abajo», debería ser explorado en mayor profundidad.

Conclusión

Este trabajo de investigación presenta un primer intento de conectar la percepción de desigualdad en el mercado laboral con actitudes económicas de las mujeres. A partir de ello, buscó proponer un mecanismo causal alternativo que permita entender cómo las mujeres formulan sus preferencias económicas y que explique en última instancia la brecha de género en actitudes económicas y políticas. En particular, mi hipótesis es que existe una relación negativa y significativa, para las mujeres, entre las percepciones de desigualdad en el mercado laboral y actitudes económicas, operacionalizadas en este caso como percepción de la situación económica nacional y actitudes ante la apertura comercial. En efecto, mi argumento sostiene que las mujeres incorporan su propia experiencia en el mercado laboral, de modo tal que desarrollan una noción de autonomía limitada frente a sus perspectivas económicas futuras cuando miran la situación económica nacional. A su vez, sostengo también que, dado que el comercio internacional no es una variable de prioridad de la agenda pública en la mayoría de los casos, la relación entre percepciones de desigualdad en el mercado laboral y actitudes ante la apertura comercial seguirá la misma dirección que aquella de la situación económica nacional.

La evidencia empírica presentada en este trabajo apoya la hipótesis de que las percepciones de desigualdad laboral que tienen las mujeres se relacionan de manera negativa y estadísticamente significativa con las percepciones sobre el estado de la economía nacional. Contrario a la expectativa teórica, las percepciones de desigualdad laboral que tienen las mujeres se relacionan de manera positiva, y también estadísticamente significativa, con las actitudes respecto a la apertura comercial. En el análisis por país realizado posteriormente, la relación para la primera variable dependiente se mantiene en los casos de Argentina y Estados Unidos, pero no para Brasil y Japón. Por su parte, en cuanto a la relación entre desigualdad laboral y acti-

tudes ante la apertura comercial, la relación se mantiene para Argentina y Brasil, pero no para Japón y Estados Unidos. Sin embargo, aun en dirección contraria, el efecto es estadísticamente significativo para Brasil y Japón.

En términos generales, los resultados en este trabajo sugieren una relación significativa entre percepciones de desigualdad en el mercado laboral y actitudes económicas de las mujeres. En particular, cuanto mayor es la percepción de desigualdad en el mercado laboral, las mujeres serán más pesimistas respecto a la situación económica, pero serán más receptivas a la apertura comercial. Así, este trabajo contribuye a entender como la percepción de desigualdad en el mercado laboral puede contribuir a la formación de distintas actitudes económicas. A su vez, dicha influencia puede tener un impacto mucho más amplio en el ámbito económico y político. Por ejemplo, si las mujeres tienden a ser más pesimistas sobre la situación económica ante la percepción de desigualdad en el mercado laboral, políticas públicas que reduzcan dicha desigualdad deberían tener un impacto positivo en la percepción de la economía en el mediano plazo, y afectar así también el escenario político.

Este trabajo presenta una serie de limitaciones que necesitan ser señaladas y mejoradas en su desarrollo a futuro. En primer lugar, este trabajo es testeado empíricamente con un número limitado de observaciones y solo para un año (2010), el cual además se vuelve problemático si consideramos la cercanía temporal a la última gran crisis. Además, la variación entre categorías de las variables dependientes es limitada cuando nos enfocamos en el análisis por país. Una extensión de este trabajo necesita considerar una muestra más amplia, potencialmente incluyendo un análisis en series de tiempo para testear si la teoría puede considerarse de forma más dinámica. A su vez, esto también daría lugar a una mejor operacionalización de las variables, especialmente la variable independiente principal, dada la ambigüedad que presenta y que fue señalada anteriormente en este trabajo. A su vez, una extensión de este análisis debe considerar otras variables de control relevantes, tales como sector e industria en la que participa cada uno de los encuestados, para poder controlar por diferencias estructurales en el mercado laboral.

Relacionado al punto anterior, una segunda salvedad de este proyecto es la necesidad de diferenciar entre percepciones de desigualdad y desigualdad estructural real. En términos de la percepción de desigualdad, una mejora en el diseño de investigación implicaría la recolección de datos en el contexto de una encuesta experimental, la cual incluiría además preguntas directas y diferentes tratamientos para poder capturar cómo la percepción de desigualdad afecta actitudes económicas. Por otra parte, para capturar cómo la desigualdad estructural afecta actitudes económicas, una primera opción

sería presentar un acercamiento a nivel micro con datos macro relevantes para distintos sectores e industrias en cada país para cada encuestado, y cómo estos datos afectan sus opiniones sobre variables económicas, tales como artículos recientemente publicados (Newman, 2015). Una segunda opción sería el diseño de una encuesta experimental que pueda testear diferencias en niveles de desigualdad a través de sectores e industrias, y analizar cómo ellos cambian (si lo hacen) opiniones sobre distintos elementos de la economía.

A su vez, la teoría propuesta puede resultar demasiado ambiciosa para ser testeada cuantitativamente con una muestra grande. En este sentido, mayor desarrollo de estudios de caso, tales como aquellos de los países considerados en este trabajo, puede ofrecer una noción más clara de cómo la desigualdad laboral afecta las actitudes económicas de las mujeres en contextos de países desarrollados y en desarrollo, además de considerar otras variables contextuales tales como la cultura en cada nación, y el rol que juegan las mujeres y los hombres en cada sociedad.

El gran ausente en este estudio es el acercamiento interseccional. En este sentido, una extensión de este trabajo debe considerar no solo la diferencia en la formulación de preferencias y actitudes de las mujeres respecto a los hombres, sino también la diferencia intragrupal entre mujeres con distintas características. Ya sean diferencias intergeneracionales, de clase, religión u origen étnico, es necesario que exploremos cómo la interseccionalidad nos permite entender a las mujeres no como un grupo homogéneo, sino a través de la complejidad que caracteriza cualquier población más allá del clivaje central.

Bibliografía

- Achen, C. y Bartels, L. (2004). *Blind retrospection: Electoral responses to drought, flu, and shark attacks*. Manuscrito inédito.
- Alcañiz, I., Calvo, E. y Rubio, J. (2014). Educadamente desiguales: género y salario en el sector público argentino (2003-2010). *Desarrollo Económico*, 55(217), 343-357.
- Baker, A. (2005). Who wants to globalize? Consumer tastes and labor markets in a theory of trade policy beliefs. *American Journal of Political Science*, 49(4), 924-238.
- Baker, A. (2009). *The market and the masses in Latin America*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Beaulieu, E. y Napier, M. (2008). *Why are women more protectionist than men?* Manuscrito inédito, Departamento de Economía, The University of Calgary, Calgary, Canadá.

- Becker, G. (1964). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to schooling*. Nueva York, NY: Columbia University Press.
- Becker, G. (1974). *A theory of social interactions* (Documento de trabajo No. 42). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Becker, G. (1981). Altruism in the family and the selfishness in the market place. *Economica*, 48(189), 1-15.
- Becker, G. (1985). Human capital, effort, and the sexual division of labor. *Journal of Labor Economics*, 3(1), S33-S58.
- Bertrand, M. y Mullainathan, S. (2004). Are Emily and Brendan more employable than Latoya and Tyrone? Evidence on racial discrimination in the labor market from a large randomized experiment. *American Economic Review*, 94(4), 991-1013.
- Bloomberg (2015, 22 de diciembre). Abe honors firms that promote women on heels of gender target cut. *Japan Times*. Disponible en: <http://www.japantimes.co.jp/news/2015/12/22/business/abe-honors-firms-that-promote-women-on-heels-of-gender-target-cut/#.Vur5ivkrLIV>
- Box-Steffensmeier, J., De Boef, S. y Lin, T. (2004). The dynamics of the partisan gender gap. *American Political Science Review*, 98(03), 515-528.
- Burden, B. (2008). The social roots of the partisan gender gap. *Public Opinion Quarterly*, 72(1), 55-75.
- Bureau of Labor Statistics (2009). *Women's earnings and employment by industry*. Disponible en: http://www.bls.gov/opub/ted/2011/ted_20110216.htm
- Burgoon, B. y Hiscox, M. (2004). *The mysterious case of female protectionism: Gender bias in attitudes toward international trade*. Manuscrito inédito.
- Burgoon, B. y Hiscox, M. (2008). *The gender divide over international trade: Why do men and women have different views about openness to the world economy*. Manuscrito inédito, Harvard University, Cambridge, MA.
- Burns, N., Schlozman, K. y Verba, S. (2001). *The private roots of public action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Caraway, T. (2006). Gendered paths of industrialization: A cross-regional comparative analysis. *Studies in Comparative International Development*, 41(1), 26-52.
- Chaney, C., Alvarez, R. y Nagler, J. (1998). Explaining the gender gap in US presidential elections 1980-1992. *Political Research Quarterly*, 51(2), 311-339.
- Conover, P. y Feldman, S. (1986). The role of inference in the perception of political candidates. *Political cognition*, 19.
- Doyle, O. (2010). *Unravelling voters' perceptions of the economy*. Dublin, Irlanda: University College.
- Drury, A. y Peksen, D. (2012). Women and economic statecraft: the negative impact international economic sanctions visit on women. *European Journal of International Relations*, 1354066112448200.
- Edlund, L. y Pande, R. (2002). Why have women become left-wing? The political gender gap and the decline in marriage. *Quarterly Journal of Economics*, 117(3), 917-961.

- Edwards, L. (1994). The status of women in Japan: Has the equal employment opportunity law made a difference? *Journal of Asian Economics*, 5(2), 217-240.
- Estevez-Abe, M. (2006). Gendering the varieties of capitalism. A study of occupational segregation by sex in advanced industrial societies. *World Politics*, 59(01), 142-175.
- Estevez-Abe, M. (2013). An international comparison of gender equality: Why is the Japanese gender gap so persistent? *Japan Labor Review*, 10(2), 82-100.
- Fordham, B. y Kleinberg, K. (2012). How can economic interests influence support for free trade? *International Organization*, 66(02), 311-328.
- Gasparini, L. y Marchionni, M. (2015). *¿Brechas que se cierran? Aumento y desaceleración de la participación laboral femenina en América Latina*. La Plata, Argentina: Cedlas.
- Gidengil, E. (1995). Economic man-social woman? The case of the gender gap in support for the Canada-United States Free Trade Agreement. *Comparative Political Studies*, 28(3), 384-408.
- Gray, M., Kittilson, M. y Sandholtz, W. (2006). Women and globalization: A study of 180 countries, 1975-2000. *International Organization*, 60(2), 293-333.
- Guisinger, A. (2009). Determining trade policy: Do voters hold politicians accountable? *International Organization*, 63(03), 533-557.
- Hainmueller, J. y Hiscox, M. (2006). Learning to love globalization: Education and individual attitudes toward international trade. *International Organization*, 60(02), 469-498.
- Hainmueller, J. y Hiscox, M. (2010). Attitudes toward highly skilled and low-skilled immigration: Evidence from a survey experiment. *American Political Science Review*, 104(01), 61-84.
- Hiscox, M. (2001). Class versus industry cleavages: Inter-industry factor mobility and the politics of trade. *International Organization*, 55(01), 1-46.
- Hiscox, M. (2006). Through a glass and darkly: Attitudes toward international trade and the curious effects of issue framing. *International Organization*, 60(03), 755-780.
- Htun, M. (2015). *Inclusion without representation in Latin America: Gender quotas and ethnic reservations*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Inglehart, R. y Norris, P. (2000). The developmental theory of the gender gap: Women's and men's voting behavior in global perspective. *International Political Science Review*, 21(4), 441-463.
- Inglehart, R. y Norris, P. (2003a). *Rising tide: Gender equality and cultural change around the world*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Inglehart, R. y Norris, P. (2003b). The true clash of civilizations. *Foreign Policy*, 135, 63-70.
- Iversen, T. y Rosenbluth, F. (2006). The political economy of gender: Explaining cross-national variation in the gender division of labor and the gender voting gap. *American Journal of Political Science*, 50(1), 1-19.

- Iversen, T. y Rosenbluth, F. (2008). Work and power: The connection between female labor force participation and female political representation. *Annual Review of Political Science*, 11(1), 479-495.
- Iversen, T. y Rosenbluth, F. (2010). *Women, work, and politics: The political economy of gender inequality*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Kaltenthaler, K., Gelleny, R. y Ceccoli, S. (2004). Explaining citizen support for trade liberalization. *International Studies Quarterly*, 48(4), 829, 852.
- Kaufmann, K. (2006). The gender gap. *PS: Political Science & Politics*, 39(03), 447-453.
- Kaufmann, K. y Petrocik, J. (1999). The changing politics of American men: Understanding the sources of the gender gap. *American Journal of Political Science*, 43(3), 864-887.
- Khader, S. (2009). Adaptive preferences and procedural autonomy. *Journal of Human Development and Capabilities*, 10(2), 169-187.
- Khader, S. (2011). *Adaptive preferences and women's empowerment*. Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Mackenzie, C. y Stoljar, N. (2000). *Relational autonomy: feminist perspectives on autonomy, agency, and the social self*. Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Mansfield, E. y Mutz, D. (2009). Support for free trade: self-interest, sociotropic politics and out-group anxiety. *International Organization*, 63(03), 425-457.
- Ministerio de Asuntos Exteriores (2013). *Japan's initiative regarding women's empowerment and gender equality* (Reporte oficial). Tokio, Japón. Disponible en: <http://www.mofa.go.jp/files/000016518.pdf>
- National Equal Pay Task Force (2013). *Fifty years after the equal pay act* (Reporte oficial). Washington, DC: The White House. Disponible en: https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/equalpay/equal_pay_task_force_progress_report_june_2013_new.pdf
- Nedelsky, J. (1989). Reconceiving autonomy: Sources, thoughts, and possibilities. *Yale Journal of Law & Feminism*, 1(1), 7-36.
- Newman, B. (2015). Breaking the glass ceiling: Local gender-based earnings inequality and women's belief in the American dream. *American Journal of Political Science*. doi: 10.1111/ajps.12195
- Norris, P. e Inglehart, R. (2003). *Gendering social capital*. Trabajo presentado a la conferencia Gender and Social Capital, St. John's College, University of Manitoba, Winnipeg, Canadá.
- Oda, Shoko (2015, 30 de septiembre). Number of japanese firms applying for womenomics subsidies: Zero. *Bloomberg*. Disponible en: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-09-30/number-of-japanese-firms-applying-for-womenomics-subsidies-zero>
- Putnam, R. (1988). Diplomacy and domestic politics: The logic of two-level games. *International Organization*, 42(03), 427-460.

- Schaffer, L. y Spiker, G. (2014). *Ego vs. sociotropic: Using survey experiments to understand individuals' trade preferences*. Trabajo presentado en la reunión anual de la APSA, Washington, DC.
- Scheve, K. y Slaughter, M. (2001). What determines individual trade policy preferences? *Journal of International Economics*, 54(2), 267-292.
- Schlozman, K., Burns, N., Verba, S. y Donahue, J. (1995). Gender and citizen participation: is there a different voice? *American Journal of Political Science*, 39(2), 267-293.
- Sinha, S. (2015). Gender biased inequities in the world of work: Insights from Latin America, Sub-Saharan Africa and Asia. En Clacso (Ed.), *Inequality, Democracy and development under Neoliberalism and beyond* (109-125). Buenos Aires, Argentina: Clacso.
- Tilly, C. (1999). *Durable inequality*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Trevor, M. (1999). Political socialization, party identification, and the gender gap. *Public Opinion Quarterly*, 63(1), 62-89.
- Verba, S., Burns, N. y Schlozman, K. (1997). Knowing and caring about politics: Gender and political engagement. *The Journal of Politics*, 59(04), 1051-1072.
- Verba, S., Nie, N. y Kim, J. (1978). *Participation and political equality: A seven nation comparison*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Welch, S. (1985). Are women more liberal than men in the US Congress? *Legislative Studies Quarterly*, 10(1), 125-134
- Welch, S. y Hibbing, J. (1992). Financial conditions, gender, and voting in American national elections. *The Journal of Politics*, 54(01), 197-213.
- Williams, C. (1992). The glass escalator: Hidden advantages for men in the «female» professions. *Social Problems*, 39(3), 253-267.
- Williams, C. (2013). The glass escalator, revisited gender inequality in neoliberal times. *Gender & Society*, 27(5), 609-629.
- Yu, W. (2009). *Gendered trajectories: Women, work, and social change in Japan and Taiwan*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Palabras clave

economía política – género – desigualdad laboral – percepciones económicas

Keywords

political economy – gender – labor market inequality – economic perceptions

Abstract

What explains women's economic attitudes? In this paper, I argue that economic attitudes held by female citizens are significantly shaped by their perception of gender-based inequality in the labor market. However, this is not the case for men. Therefore, this paper suggests that women incorporate perceptions of labor inequality in their decision-making, and this helps explain the gender gap in economic attitudes. I test this hypothesis cross-nationally by running an ordered logit model for survey data from *Pew Global Research* for Argentina, Brazil, Japan, and the United States in 2010. I operationalize economic perceptions based on two different variables: attitudes towards the state of the national economy, and opinions on trade openness. The results support the argument that women incorporate labor inequality, negatively related to their perception of the national economy.