



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN ECONOMÍA

GÉNERO Y ESTEREOTIPOS: TEORÍA Y REALIDAD

Ana Arive Pérez de Larraya

DIRECTORA

Rebeca Echávarri Aguinaga

CODIRECTOR

Francisco Javier Husillos Carques

Pamplona-Iruña

13 de Junio de 2014

Resumen

La Teoría Neoclásica impone restricciones teóricas que, en ocasiones, hacen que la predicción teórica sea diferente al resultado observado en la realidad. Una de estas restricciones es presuponer que la institucionalización a la que se ve sometida la persona (cómo se espera que ella se comporte en sociedad) no afecta a sus decisiones. Sin embargo, observamos cómo la socialización en referencia a temas del cuidado es diferente para hombres y mujeres. En particular, la mujer es socializada para que tenga en cuenta cómo cada una de sus decisiones afectará al cuidado de sus ascendientes y descendientes. Ello puede tener implicaciones en sus decisiones. Resolver un problema de maximización del beneficio sin tener en cuenta cómo las acciones de quien decide afectan a quienes le rodean es incompatible con la socialización que recibe la mujer. A través de un experimento con estudiantes de Introducción a la Economía realizado en la Universidad Pública de Navarra, en este trabajo mostramos diferencias en el comportamiento de chicos y chicas cuando se enfrentan al mercado competitivo. En particular, ellas optan por resultados cooperativos que las alejan del máximo beneficio que podían haber obtenido.

Palabras clave: género, estereotipos, teoría feminista, socialización.

Abstract

Neoclassical theory imposes theoretical restrictions that sometimes make the theoretical prediction be different from the result observed in reality. One of these restrictions is to assume that institutionalization to which the person is subject (how she is expected to behave in society) does not affect their decisions. However, we note how socialization in reference to issues of care is different for men and women. In particular, women are socialized to consider how each of their decisions affects the care of their ascendancies and descendants. This may have implications for their decisions. Solving a problem of maximizing profits regardless of how the one's own actions affect the others is incompatible with women socialization. Through an experiment with students in Introductory Economics held at the Public University of Navarra, in this paper we show behavioural differences between boys and girls when they face the competitive market. In particular, girls opt for cooperative outcomes that depart from the maximum benefit that could be obtained.

Key words: gender, stereotypes, feminist theory, socialization

ÍNDICE

1.Introducción	4
2.Marco teórico	5
3.Experimento	17
3.1.Planteamiento del experimento	17
3.2.Análisis teórico	19
3.3.Resultados del experimento	21
3.3.1.Seminario I	22
3.3.2.Seminario II	23
4.Conclusión	25
5.Bibliografía	27

1.INTRODUCCIÓN

La Teoría Neoclásica no distingue entre el comportamiento de hombres y mujeres a la hora de obtener un beneficio por participar en el mercado. Esta teoría se centra únicamente en la maximización del beneficio, sin distinciones sobre quién participa en ese mercado para obtenerlo. Sin embargo, esto sólo lo encontramos así en la teoría. En la práctica podemos observar cómo cuando mujeres y hombres se dirigen al mercado, acaban obteniendo resultados diferentes (las mujeres obtienen menos beneficios que los hombres). Esto se explica por la diferente educación que mujeres y hombres reciben desde su infancia, y por los prejuicios que existen sobre género en nuestra sociedad hoy en día (Folbre, 1994, 2001; Nelson, 1995).

Desde que somos pequeños, mujeres y hombres recibimos consciente o inconscientemente una educación diferente. Poniendo ejemplos típicos del estilo a “las niñas que juegan con muñecas y los niños con balones” podemos darnos cuenta que desde los inicios de nuestra vida somos condicionados e influenciados a seguir unos patrones preestablecidos, perpetuando los prejuicios de género desde hace muchos años (Folbre, 2001). Las niñas desde que comienzan a jugar con muñecas son “obligadas” a cuidar de ellas. El juego consiste en, como si de una persona se tratara, cuidarla de igual manera (darle de comer, cambiarle la ropa, pasearla,...). Sólo tenemos 3 años y la sociedad ya nos está inculcando el cuidado del hogar, el cuidado de los hijos,... Esto no pasa con los hombres. A ellos se les da un balón y ganas si eres el que más goles metes.

Los prejuicios también los encontramos en los estudios que eligen posteriormente. A las mujeres siempre se las relaciona con las carreras de letras y a los hombres con las carreras de ciencias. Ante iguales pruebas, podemos observar que las niñas obtienen mejores resultados en los test de comprensión lectora que en los de matemáticas, y los niños al revés. Pero esta brecha que existe no es prueba de que unos sean mejores que otros. Se ha demostrado cómo esta brecha se está reduciendo desde hace muchos e incluso no existe en países con una cultura más igualitaria. Esto es una prueba de cómo la cultura y los valores que se establecen en la sociedad pueden influenciar en el rendimiento que se obtiene en los estudios (Guiso y otros, 2008).

Mi contribución es estudiar si hay diferencias en el comportamiento de chicas y chicos cuando se enfrentan al mercado o si por el contrario, se ajustan a las predicciones de comportamiento que nos hace la economía neoclásica.

2.MARCO TEÓRICO

Es innegable afirmar que en la sociedad, hoy en día, existen desigualdades entre mujeres y hombres, que han sido impuestas y heredadas a través de la historia. Y como consecuencia, tampoco se puede negar que en la Economía, como cualquier otra ciencia, también existen esas desventajas (Nelson, 1995).

El pensamiento feminista en Economía tratar de remediar las desventajas impuestas contra las mujeres a través de la historia. La reciente teoría feminista ha comenzado a cuestionar muchas de las suposiciones, valores básicos y pilares sobre los que se asienta el modelo económico que inunda el pensamiento económico hoy en día, el modelo neoclásico. Al igual que en el plano social, en el intelectual también son importantes ciertas creencias sobre el género, las características y los roles sociales que tienen mujeres y hombres (Folbre, 2001; Nelson, 1995).

La teoría feminista pone en cuestión la aceptabilidad de la práctica económica porque no la considera lo suficientemente objetiva. Considera que los temas, los modelos, los métodos y la pedagogía están enfocados desde perspectivas parciales y llenos de prejuicios sexuales, principalmente masculinos, y que han sido asumidos erróneamente como imparciales y altamente valorados en economía, así como en otras ciencias (Nelson, 1995).

Sin embargo, esta teoría no plantea una solución que pase por sustituir los prejuicios masculinos por los femeninos u otra que diferencie la economía hecha por las mujeres y aquella hecha o practicada por los hombres. La alternativa planteada por la teoría feminista trata de mejorar toda la rama económica, ya sea practicada por mujeres o por hombres (Nelson, 1995).

Si, como presupone la teoría neoclásica, las definiciones y métodos económicos (eg. los fundamentos del modelo neoclásico) son objetivos y el *homo-economicus* es válido para caracterizar tanto a hombres como a mujeres, no habría diferencias (no genéticas) entre el comportamiento de hombres y mujeres en el mercado. Pero si, por el contrario, la práctica económica estuviese influida por las normas sociales (lo que se espera que la persona haga) tendremos que admitir también la posibilidad de que la diferente socialización de hombres y mujeres se trasladen a diferencias en el comportamiento entre uno y otro grupo de la población. En este sentido, no debemos olvidar que la economía es construida socialmente, al igual que toda otra ciencia. Por ello, una extensión del modelo neoclásico que tenga en cuenta las limitaciones humanas, los intereses y los prejuicios no solo caracterizan mejor al ser humano, sino que nos ayudan a predecir y explicar su comportamiento. (Folbre, 1994, 2001; Nelson, 1995).

Para reflexionar sobre la influencia del género en la economía, debemos empezar por explicar la diferencia que se establece entre “género” y “sexo”. La palabra “sexo” hace referencia a las diferencias biológicas que existen entre mujeres y hombres. Y la palabra “género” hace referencia a las asociaciones, estereotipos y patrones sociales que se construyen a partir de las diferencias reales o percibidas entre el hombre y la mujer. Las tendencias masculinas en la ciencia las veremos, por tanto, como una cuestión de género, no de sexo. Así, es justificable afirmar que las creencias sociales sobre la economía deben cambiar y que la economía debe ser enriquecida por la diversidad de practicantes.

Tradicionalmente, las características relacionadas con la objetividad, la separación, la consistencia lógica, el logro individual, las matemáticas, la abstracción, la falta de emotividad, han sido unidas con el rigor, la dureza, y en definitiva, con la masculinidad. Por otro lado, las características relacionadas con la subjetividad, la conexión, el entender intuitivo, la cooperación, el análisis cualitativo, se han unido por defecto con la debilidad, la suavidad, y la feminidad. Tal y como señala J. Nelson (1995), es necesario desligar nuestros juicios de valores sobre lo que es más o menos meritorio en la práctica económica de nuestras propias percepciones del género.

La noción de que la economía masculina es una buena economía depende de la asociación cultural general de la masculinidad con la superioridad y la feminidad con la

inferioridad. Se trata de un enlace mental del dualismo entre el valor (superior o inferior) y el género (femenino o masculino). Es decir, se trata de un hábito cultural e incluso cognitivo, más allá de creencias personales aisladas.

Para tomar consciencia de los problemas que puede traer dicho dualismo, y darnos cuenta de las ventajas que surgen de la complementariedad, tomaremos el ejemplo explicado por J. Nelson (1995). Elegimos la idea de que una economía dura va a ser mejor que una economía suave. La dureza está considerada como algo ventajoso que se asocia a lo masculino, y la suavidad se asocia a la debilidad, a lo femenino. Pero también podemos asociar la dureza con la rigidez, y la suavidad con la flexibilidad. Por tanto, la búsqueda de la dureza masculina sin contar con la feminidad nos puede llevar a la rigidez y la búsqueda de la suavidad femenina sin contar con la fuerza nos podría llevar a la debilidad. Así, vemos que no hay ventajas en una especialización en cuanto al género, ninguno de los extremos son deseables o ventajosos. Las ventajas surgen cuando aplicamos una complementariedad. Si aplicamos tanto la fuerza (masculina) como la flexibilidad (femenina) obtendremos una economía equilibrada y ajustable. En resumen, la teoría feminista nos lleva a unos criterios de evaluación sin tantos prejuicios y, en consecuencia, a una práctica económica más adecuada.

La Teoría Neoclásica se basa en una descripción del ser humano como un *Homo Economicus*, un ser calculador, amoral, egoísta y preocupado únicamente en las consecuencias de sus actos sobre su propio bienestar. En dicho modelo se describe una sociedad individualista, en la cual las personas no tienen relaciones emocionales entre sí. Esto permite aceptar que las preferencias individuales no están influidas por el resto de la sociedad.

Aceptar que el modelo de ser humano que rige en la sociedad es el *Homo Economicus* es aceptar que su carácter es siempre racional, autónomo, interesado en sí mismo, que siempre elige la opción óptima y sin limitaciones externas (J. Nelson, 1995). Además, también se asume que el *Homo Economicus* surge ya totalmente formado, con preferencias completamente desarrolladas, completamente activos e independientes. En palabras de Thomas Hobbes, se trata de hombres que, cual hongos, llegan a la madurez de pronto, sin ningún contacto entre ellos. Sin niñez, sin vejez, sin dependencias emocionales, sin

responsabilidad social. Su único método de interacción es a través de un mercado ideal (mercado competitivo) en el que los precios es el único medio de comunicación.

Pero, por mucho que sea una premisa necesaria si analizamos el mercado desde la perspectiva neoclásica, debemos darnos cuenta de que esto no es así. Las personas nacemos, crecemos, interaccionamos entre nosotros, estamos unidos a otras personas a través de vínculos emocionales, nos cuidamos entre nosotros. Y, precisamente, todas estas actividades que normalmente se excluyen de los análisis, son aquellas que desde antes de la creación de los estados del bienestar han sido realizadas por mujeres. Es más, concretamente la creación de los estados del bienestar contribuyó a la exclusión de las mujeres de la vida económica, convirtiendo el trabajo asalariado en la única fuente de remuneraciones y de prestaciones. Las actividades mercantiles se convirtieron en el único interés de la teoría económica, en el símbolo del progreso, en la estructura básica de organización social y en una responsabilidad exclusivamente masculina (Folbre, 2002).

También debemos recalcar que el análisis feminista no defiende la creación de una versión femenina del *Homo Economicus* que describa el carácter de conexión y cuidado hacia otros. Un análisis feminista se basa en la creencia de que las distinciones entre géneros generalizadas hoy en día provienen de una construcción social, no de una determinación biológica. El *Homo Economicus* es una mala descripción de cualquier persona, ya sea mujer u hombre. Tanto las proyecciones que se hacen sobre los hombres de autonomía, objetividad, racional, como las proyecciones que se hacen sobre las mujeres se dependencia, emocional o conexión, son todas falsas. La fachada de hombre independiente y trabajador (fuera de casa) siempre ha sido mantenida por una mujer que, detrás (dentro de casa), le hacía la comida o le lavaba la ropa. Y tampoco podemos asumir a la mujer como figura pasiva, porque sería ignorar las actividades que realizan, que aunque no sean remuneradas por el mercado, son igual de necesarias para el sostenimiento y supervivencia de las personas.

En Economía, al igual que en otras esferas de la vida, necesitamos una concepción del comportamiento fuera de juicios de valores y prejuicios que nos hagan confundir el sexo con el género. Necesitamos una concepción que una ambos lados, la autonomía y la dependencia, la individualidad y las relaciones humanas, la razón y la emoción, puesto que

son manifestadas por todas las personas, ya sean agentes económicas de uno o del otro sexo. Con esto tampoco se pretende un cambio de modelo radical que pase de ser uno basado en elecciones autónomas a ser otro basado en pura determinación social. Con un cambio de este tipo, tampoco estaríamos en una posición mejor. Lo que se pretende es que debemos darnos cuenta de que olvidarse de las dimensiones sociales y emocionales del comportamiento humano tiene que ser considerado como una limitación seria (Folbre, 2001).

Modelos que incluyan los factores sociales y emocionales ignorados en el análisis estándar neoclásico hacen que el tema de la discriminación en el mercado de trabajo sea un tema del que podamos aprender sobre el comportamiento humano (Akerlof y Kranton, 2000). El introducir ideas feministas no indica que se vayan a encontrar injusticias o desventajas en todos los estudios que se hagan del mercado laboral. Pero es necesario que no se descarte la posibilidad de que, por ejemplo, los salarios puedan depender de otros factores que no son solo del producto marginal, sino también, por ejemplo, la identidad (Akerlof y Kranton, 2000).

El tema principal que trata la economía son los mercados. De hecho, la economía es normalmente definida como la ciencia que estudia los procesos a través de los cuales los bienes, los servicios y los activos financieros son intercambiados. Esto hace que la mayoría de las actividades que las mujeres han realizado tradicionalmente (cuidado de la casa, cuidado de los hijos, cuidado de los enfermos o de los ancianos,...) se consideren “no económicas” y, por tanto, queden excluidas de los temas a debatir en economía. Los nuevos Economistas del Hogar (Becker y otros, 1976) han comenzado a introducir estas actividades dentro de la actividad económica, pero desde la perspectiva anteriormente descrita, por lo que sigue encerrando expectativas y prejuicios tradicionales sobre ambos sexos.

Medir el valor del trabajo que representa el cuidado del hogar es complicado, principalmente porque una parte se intercambia y otras implican lo que Folbre (2001) denomina “el corazón invisible”. Esta metáfora representa los valores familiares, que lo contrasta con la mano invisible de Adam Smith, en el que existen las fuerzas de la oferta y la demanda junto con la búsqueda de su propio interés. Mientras las fuerzas del libre

mercado y el individualismo colectivo dominan la vida pública, las fuerzas de la compasión deben moderar las fuerzas de su propio interés. Mientras que los hombres han sido socializados en aceptar las fuerzas del libre mercado, las mujeres lo hacen en aceptar y cultivar el corazón invisible (Folbre, 2001).

Esta diferente socialización va a tener efectos en la vida de las personas sobre todo cuando un grupo, los hombres, se especializan en participar en el mercado y el otro, las mujeres, lo hacen en la participación en el hogar. Cuando solo las actividades que pasan por el mercado son consideradas económicas, las actividades del otro grupo pierden valor social. Para evitar esto, deberíamos utilizar una definición más amplia de la economía, delineando una materia sin usar suposiciones sexistas acerca de lo que es importante o no (Nelson, 1993). En palabras de Adam Smith, la economía estaría definida, no sólo como una función de elección e intercambio, si no como una función también de la producción y la distribución de todas las necesidades y conveniencias de la vida, poniendo énfasis en los bienes que los seres humanos necesitan para sobrevivir.

La inclusión de tales actividades y políticas familiares o sociales (como la comida o el cuidado de la salud) en las Cuentas Nacionales podrían tener dos efectos. Por un lado, podría suponer una manera de “glorificar” el papel del ama de casa. Pero, por otro lado, podría causar que otras figuras monetarias fueran devaluadas por el bajo valor que se le da hoy en día a actividades tales como el cuidado del hogar (Folbre, 1994). Medidas más multidimensionales, que puedan incluir tanto indicadores de distribución y sostenibilidad como indicadores humanos (como pueden ser la educación y la salud) podrían formar una base más adecuada y más sólida para el análisis económico y las políticas y las evaluaciones a nivel nacional (Nussbaum y Sen, 1993).

La socialización no solo va a tener efectos en el área en el que se especializa cada persona, sino que también esa diferente socialización a la que se enfrentan hombres y mujeres va a influir en la facilidad con la que se adaptan a estudiar una carrera. En particular, podemos pensar en el estilo de enseñanza que predomina en la carrera de Economía. Modificar el foco de la docencia en los grado es importante no solo para acercarnos al alumnado sino también porque un modelo formal de elecciones racionales puede ser perpetuado si aplicamos un estilo de enseñanza que se base en la transferencia

pura de conocimientos. Se requiere de una pedagogía diferente, una pedagogía que promueva el pensamiento crítico, analítico y creativo de los temas económicos. Las personas que optan por un análisis feminista defienden que no sólo hay que cambiar el contenido que se imparte en economía, también la manera en la que se enseña. La mayoría de estas alternativas comparten un aprendizaje más experimental (se trata de “hacer economía”), en la que se establezcan relaciones más cercanas entre las personas que enseñan y las que aprenden, con más diálogo entre ambas partes. Pero esto, no sólo es una preocupación de las economistas feministas, también lo es de muchos educadores. Como tampoco lo es un ámbito necesario únicamente en economía, es necesario en toda la educación.

En el grado de Economía, reflejo de la ciencia Económica, la elección individual se basa en el rigor matemático. Estrictas normas lógicas y matemáticas, formalización de suposiciones y modelos, sofisticadas técnicas econométricas,... todo esto se respalda para asegurar la objetividad de los resultados económicos. Un análisis abstracto y formalizado está más valorado que un trabajo empírico concreto y detallado, por la lógica de sus pruebas y por la generalidad, sin contexto específico. Los escritos y los análisis verbales, aun siendo valiosos, suelen ser tomados como auxiliares al análisis real. La dureza y la separación (masculinidad) que vemos en la economía es más compatible con la socialización a la que se ve sometida el hombre que a la que se ve sometida la mujer.

Si conseguimos incluir en la docencia en Economía cualidades tanto femeninas como masculinas, conseguiremos un mayor acercamiento, o una disminución de las tensiones que la carrera puede generar a una parte del alumnado. Así, tendremos una Economía con mayor diversidad de contenido, humanística; a la vez que también tendremos una práctica lógica, científica, precisa. La argumentación que generalmente ha sido considerada como femenina (metáforas, historias,...) se merece el mismo prestigio científico que la argumentación basada en hechos y lógica, asociada a lo masculino (McCloskey, 1993). Además, en numerosas ocasiones esta argumentación “femenina” ayuda a la comprensión de los propios análisis y conclusiones, ya no sólo a los expertos en la materia, si no a todo el público en general.

Los patrones que encontramos en la sociedad sobre los prejuicios que existen en género, también los encontramos en las aulas. Y estas diferencias que se pueden realizar en la interacción entre instructores y estudiantes, dependiendo si son de uno u otro sexo, puede afectar al futuro, haciendo que, por ejemplo, las mujeres tengan menos confianza en sí mismas para triunfar en ciertas áreas (Hall y Sandler, 1982; Ferber, 1990). Incluso antes de entrar en esa aula de economía, los prejuicios estándares que existen pueden influir en creencias como “la economía no es para mí” y contribuir a la auto-exclusión de los estudiantes.

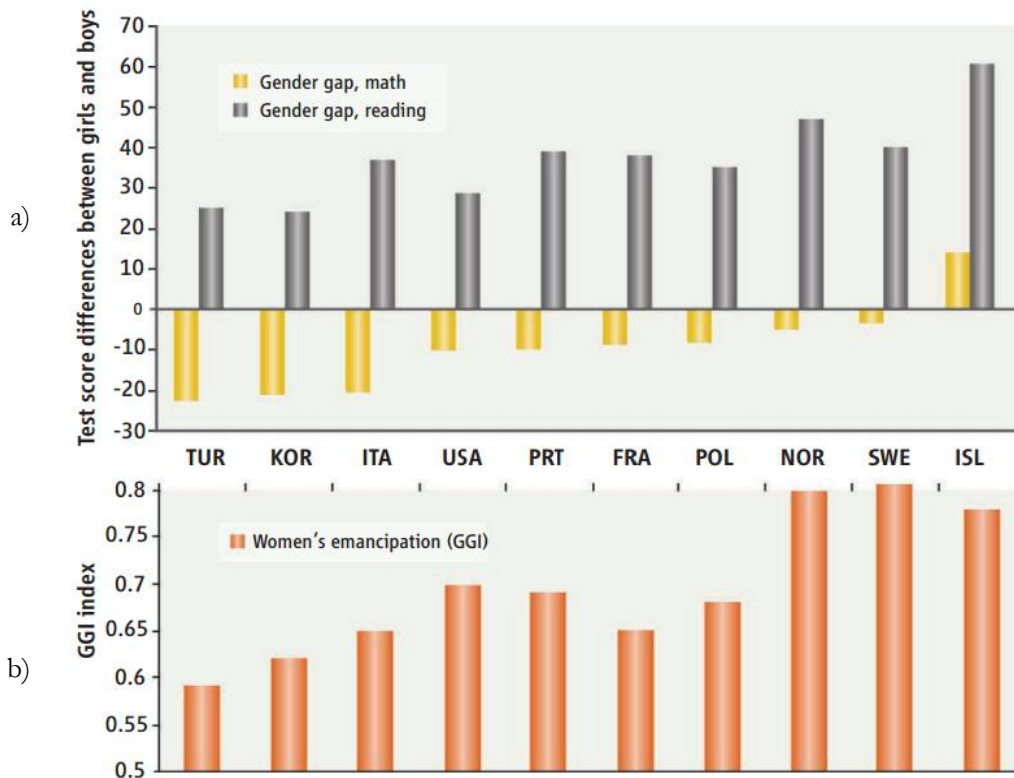
Un tema que hoy en día es constantemente debatido es la brecha de género que encontramos en las matemáticas y la comprensión lectora. Muchas de las explicaciones a estas diferencias con base biológica se basan en la evidencia empírica de que los hombres realizan mejor las pruebas espaciales y las mujeres mejor las pruebas de memoria verbal. Pero, sin embargo, las diferencias de rendimiento son pequeñas y hay una relación muy difusa con el rendimiento de la prueba de matemáticas. Por el contrario, los condicionamientos sociales, los ambientes sexistas, los prejuicios sobre género, pueden tener grandes efectos en la realización de las pruebas.

Luigi Guiso, Ferdinando Monte, Paola Sapienza y Luigi Zingales realizaron un análisis en 2008 de los resultados obtenidos en las pruebas de PISA (Programme for International Student Assessment) de 2003 por 276165 estudiantes de 15 años de 40 países diferentes. Su objetivo era analizar la brecha de género que existe entre chicas y chicos en matemáticas y en comprensión lectora y la relación que ésta tenía con la cultura igualitaria que se encontrara en el país. Los resultados sugirieron que la brecha de género observada en matemáticas desaparece en países con una cultura más igualitaria.

Las calificaciones que obtenían las niñas en matemáticas eran en media más bajas que las que obtenían los niños, pero los resultados variaban según el país estudiado. En las pruebas de lectura, la brecha de género se invertía, y las niñas obtenían calificaciones superiores a las obtenidas por los niños. Mientras que la diferencia media en las calificaciones en matemáticas eran de 10.5 puntos, la diferencia media en las calificaciones en lectura eran de 32.7 puntos. A pesar de esta diferencia en los niveles, la brecha de género que encontramos en la lectura muestra una variación entre países similar a la brecha de

género que encontramos en las matemáticas. Donde se observa una ventaja mayor de las niñas en la lectura con respecto a los niños, también podemos observar una desventaja más pequeña (a veces incluso se convierte en ventaja) en las matemáticas (figura 1a).

Figura 1. a) Diferencias en las puntuaciones obtenidas entre chicas y chicos. b) Índice brecha género (GGI). [2008]



Fuente: Luigi Guiso, Ferdinando Monte, Paola Sapienza, Luigi Zingales, 2008

La figura 1b muestra el Índice de Brecha de Género elaborado por el Foro Económico Mundial como medida de igualdad de género. En este análisis se encuentra también una correlación positiva entre la igualdad de género y la brecha de género en matemáticas. Si, por ejemplo, le imponemos a Turquía (uno de los países estudiados con menor igualdad de género) el grado de igualdad de género que observamos en Suecia, el modelo estadístico muestra que el rendimiento medio de las puntuaciones en matemáticas de las niñas con respecto a los niños aumentaría en 23 puntos, con lo que se eliminaría en Turquía. En países con mayor igualdad de género, la brecha de género que encontramos en las matemáticas desaparece.

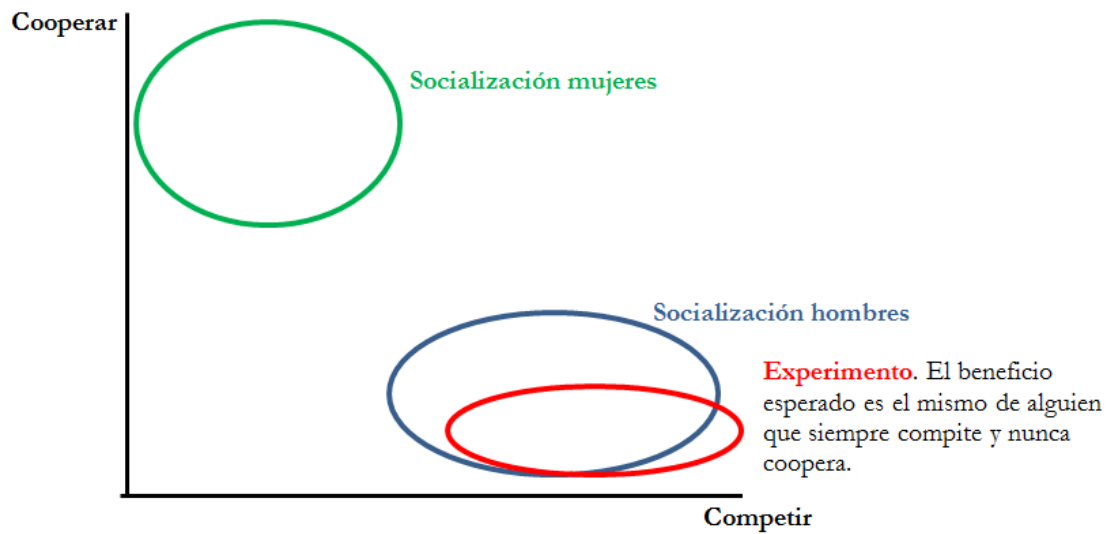
En un estudio realizado en 2010 por la psicóloga Janet Hyde (Universidad de Wisconsin), encontrábamos las mismas conclusiones: cuanto mayor equidad de género encontremos en un país, menor brecha de género observaremos en las matemáticas. En este estudio, Hyde ponía en relieve que las mujeres seguimos estando subrepresentadas en las matemáticas, la ciencia, y las carreras relacionadas con la ingeniería. Y que el factor que inhibe a las propias niñas es la confianza en sí mismas. Incluso cuando éstas obtienen mejores calificaciones, los niños se muestran más seguros.

Si las diferencias que encontramos en las calificaciones en matemáticas entre niñas y niños se debiesen a diferencias biológicas, no habría mejoras a lo largo del tiempo en la brecha de género. Sin embargo, podemos observar considerables mejoras, por lo que las razones no las podemos encontrar en los genes.

Tal y como señalábamos anteriormente, en la sociedad podemos encontrar numerosos prejuicios que influyen negativamente en el futuro de las personas, especialmente de las mujeres. Las normas culturales influyen en la confianza de las mujeres en sí mismas y en las expectativas que se crean sobre su futuro.

Las mujeres han sido socializadas y educadas a lo largo de la historia para cuidar a otras personas, desarrollar la empatía, compartir. En resumen, han sido educadas para cooperar en el hogar. Sin embargo, los hombres han sido socializados en trabajar, obtener los máximos recursos y no preocuparse en el resto de personas. Es decir, han sido educados para competir en el mercado (Folbre, 1994). Para visualizar este concepto, podemos verlo en la figura que aparece a continuación:

Figura 2. Educación de mujeres y hombres: cooperación vs. competición.



Las mujeres están situadas en el área verde, zona en la cual cooperan mucho y no compiten nada, han sido educadas para que sea así. Sin embargo, los hombres están situados en el área azul, zona en la cual compiten mucho y no cooperan, han sido educados para ello. Por tanto, cuando ambos, hombres y mujeres, van al mercado competitivo se encuentran con que unos cumplen mejor las expectativas que se han creado sobre ellos que otros. Los hombres se adaptan perfectamente, hacen lo que se espera de ellos: competir. Pero no ocurre lo mismo con las mujeres. Éstas se encuentran en una disyuntiva, hacer lo que se espera de ellas o lo que dicta el mercado. Cooperar o competir. Para comprobar estos resultados realizaremos un experimento en las aulas de Economía de la Universidad Pública de Navarra.

3.EXPERIMENTO

3.1.Planteamiento del experimento

Para realizar la investigación, utilizamos un experimento económico planteado por Bergstrom y Miller (2000), “El mercado de manzanas”. A través de la compraventa de manzanas se estudian las nociones de Oferta y Demanda.

Este experimento se realiza en los seminarios prácticos de Introducción a la Economía, asignatura de primero de Grado en Economía y Grado en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Pública de Navarra.

Al adaptar este experimento a nuestro “patio de operaciones”, el aula, cambiamos el mercado de manzanas por un mercado de artesanía, en el cual los demandantes irán a comprar una caricatura y los oferentes serán artesanos que pintarán y venderán sus obras a fin de obtener el mayor beneficio posible en la transacción. El identificador (oferente o demandante) lo reciben al comienzo del experimento, de manera aleatoria.

Cada oferente tiene un coste de venta, el coste de producción de las caricaturas que realiza. No existen costes fijos, por lo que, si no realiza ninguna transacción, los costes serán nulos. En cada ronda sólo puede realizar una transacción. Los beneficios obtenidos serán el resultado de la diferencia entre el precio de venta y el coste de venta. Si en las rondas en las que participase, no hubiese un demandante dispuesto a pagar su coste de venta, será mejor no realizar transacción alguna a fin de no incurrir en pérdidas.

Cada demandante tiene un valor de compra, el precio máximo que está dispuesto a pagar por la caricatura. Si no realiza ninguna transacción, los beneficios serán nulos. Al igual que los oferentes, sólo pueden realizar una transacción en cada ronda. Los beneficios obtenidos serán el resultado de la diferencia entre el valor de compra y el precio de venta. Si en las rondas en las que participase, no hubiese un oferente dispuesto a vender la

caricatura por su valor de compra, será mejor no realizar transacción alguna a fin de no incurrir en pérdidas.

Cada transacción realizada será anotada en una hoja de cálculo por la profesora (Rebeca Echávarrri). Los resultados del experimento serán parte de la calificación final de la asignatura (Introducción a la economía) en la que lo realizamos, para que los datos sean veraces.

Para que el experimento se comprenda mejor, la explicación se realiza a partir de unos ejemplos prácticos. Así, tanto demandantes como oferentes se dan cuenta de la metodología y de las posibles ganancias que pueden obtener. El reparto de los roles se realiza de manera aleatoria, asignando a cada alumno un identificador con el cual sabrán si son oferentes o demandantes y el coste de venta o valor de compra que le corresponde a cada uno.

Figura 3. Reparto de roles

TIPO	PAPEL	COSTE DE VENTA o VALOR DE COMPRA	SITUACIÓN PRIVILEGIADA	IDENTIFICADORES
Tipo A	Comprador	Valor compra = 40€	Sí	1, 7, 13, 19, 25, 31, 37
Tipo B	Comprador	Valor compra = 20€	No	2, 8, 14, 20, 26, 32, 38
Tipo C	Comprador	Valor compra = 20€	No	3, 9, 15, 21, 27, 33, 39
Tipo D	Vendedor	Coste venta = 10€	Sí	4, 10, 16, 22, 28, 34, 40
Tipo E	Vendedor	Coste venta = 30€	No	5, 11, 17, 23, 29, 35, 41
Tipo F	Vendedor	Coste venta = 10€	Sí	6, 12, 18, 24, 30, 36, 42

En la formalización del contrato de compraventa se deberán anotar los siguientes puntos en la hoja Excel: los números de identificación de ambas partes, el coste de producir la pieza, el valor de compra, el precio de venta, el beneficio de quien la consume y el beneficio de quien la produce. La base de datos quedará así:

Figura 4. Ejemplo de base de datos

Experimento Grupo X						Fecha: xx/xx/xxxx		
Transacción	Id. Vende	Id. Compra	Precio	Coste venta	Valor compra	Beneficio de venta	Beneficio de compra	Beneficio total
1	104	107	25	10	40	15	15	30

En nuestro caso en concreto, los roles quedan distribuidos de la siguiente manera:

Figura 5. Reparto de roles entre los alumnos del seminario I

EXPERIMENTO SEMINARIO I			N = 15	
DEMANDA		OFERTA		
PRECIO	Nº PERSONAS	PRECIO	Nº PERSONAS	
40	3	10	4	
20	6	30	2	
TOTAL PERSONAS	9	TOTAL PERSONAS	6	

Figura 6. Reparto de roles entre los alumnos del seminario II

EXPERIMENTO SEMINARIO II			N = 27	
DEMANDA		OFERTA		
PRECIO	Nº PERSONAS	PRECIO	Nº PERSONAS	
40	5	10	8	
20	10	30	4	
TOTAL PERSONAS	15	TOTAL PERSONAS	12	

3.2. Análisis teórico

Vamos a realizar una aproximación a un análisis descriptivo, por tratarse de un trabajo fin de grado. En una futura investigación tendríamos que hacer un análisis econométrico. Aquí haremos un estudio preliminar del caso.

Figura 7. Resultado teórico del Seminario I

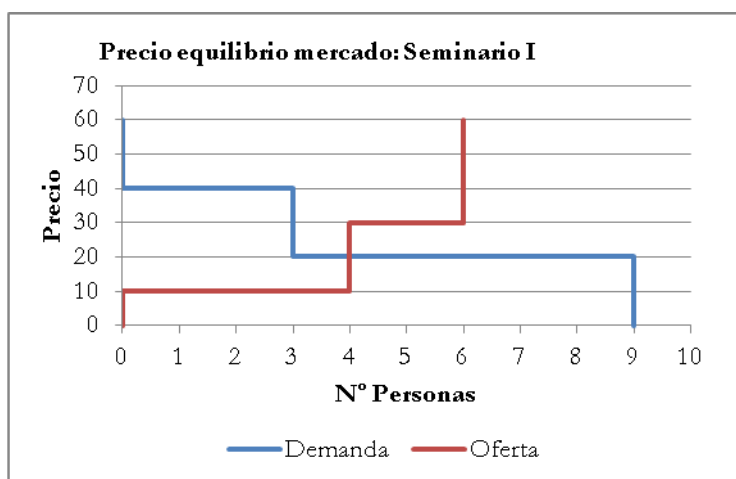
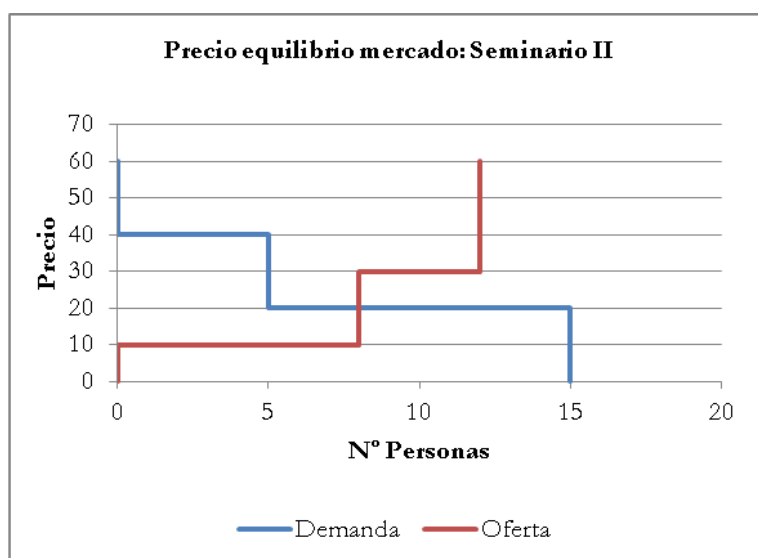


Figura 8. Resultado teórico del Seminario II



Como podemos ver en la figura 7, el precio de equilibrio que nos encontramos en el Seminario I es de 20, realizando 4 transacciones. En el Seminario II el precio de equilibrio es igual a 20 y el número de transacciones es 8 (figura 8).

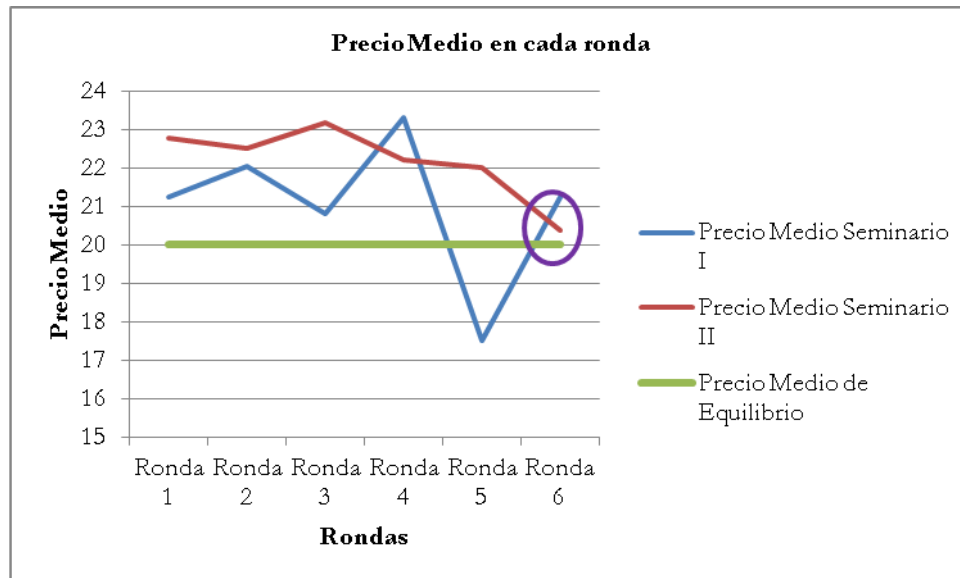
Figura 9. Beneficio esperado

		Beneficio esperado
Persona demandante	Privilegiada	20€
	No privilegiada	0€
Persona oferente	Privilegiada	10€
	No privilegiada	No participan

Las personas demandantes que se encuentran en una situación privilegiada son aquellas cuyo valor de compra es igual a 40. Sólo estos son los que se esperaría que obtuviesen beneficios en las transacciones. Las personas demandantes en situación no privilegiada tienen un valor de compra igual a 20 y un beneficio esperado de 0. Las personas oferentes que se encuentran en una situación privilegiada son aquellas que tienen un coste de venta igual a 10 y su beneficio esperado es 10. Sin embargo, aquellas personas oferentes que se encuentran en una situación no privilegiada, se espera que no participen en el mercado (en caso de hacerlo, obtendrían pérdidas por valor de 10).

Después de varias rondas, debería llegarse al precio de equilibrio. Por ello, elegimos los datos de la última ronda para analizarlos, porque son los más cercanos al precio de equilibrio.

Figura 10. Precio medio por ronda



3.3. Resultados del experimento

A continuación, pasamos a analizar la distribución de los beneficios medios que han obtenido en la última ronda, según el género, la situación (privilegiada o no privilegiada) que ocupan y el rol que tienen (oferente o demandante).

3.3.1.Seminario I

Figura 11. Distribución de los beneficios obtenidos por las personas demandantes

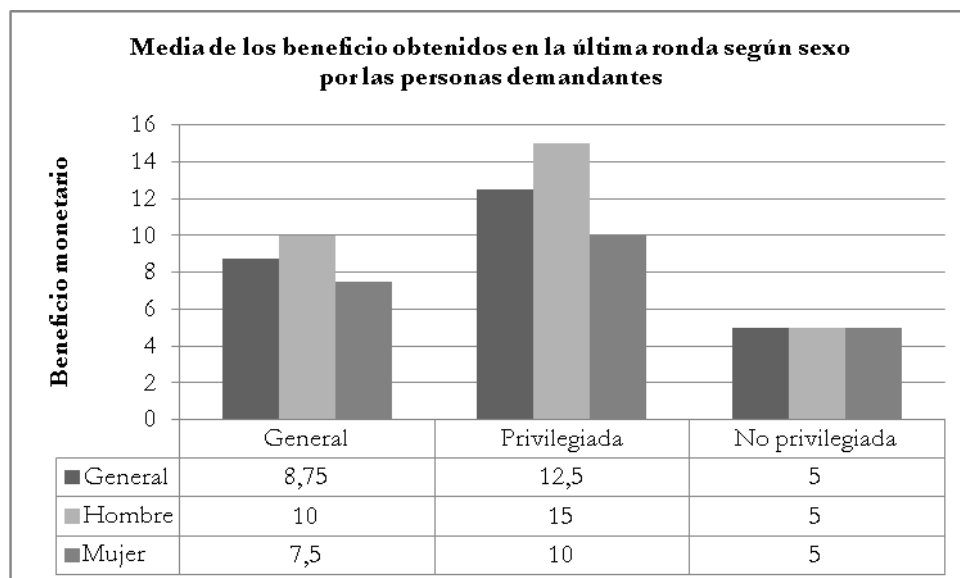
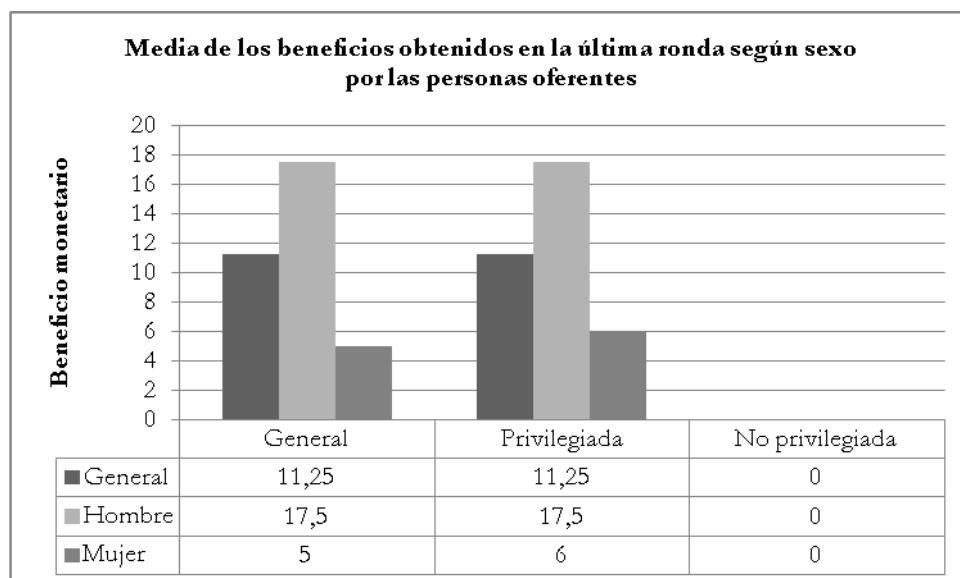


Figura 12. Distribución de los beneficios obtenidos por las personas oferentes



En el papel de demandantes en situación privilegiada, no se obtiene todo el beneficio que se podía haber obtenido, 20, ni por mujeres, 10, ni por hombres, 15. Sin embargo, es interesante observar que los hombres se acercan más que las mujeres a ese beneficio esperado. En el papel de demandantes en situación no privilegiada, se obtiene más beneficio del esperado, 5, y además, podemos observar que la situación de mujeres y hombres es la misma. En el caso del papel oferente en situación privilegiada, las diferencias por género son más marcadas. Los hombres sobrepasan los beneficios esperados, 10,

obteniendo de media unos beneficios de 17.5. Por el contrario, las mujeres obtienen menos beneficio del que se esperaría que obtuviesen, 6. En el papel de oferentes en situación no privilegiada, podemos ver que se cumplen las expectativas. Las personas oferentes incurrirían en pérdidas en caso de entrar en el mercado y por tanto, no participan.

Estos resultados los podemos asociar a la idea que explicábamos antes. Los hombres están socializados en trabajar y obtener los máximos recursos: están socializados en competir. Por eso, cuando van al mercado hacen exactamente lo que se espera de ellos. Sin embargo, las mujeres están socializadas en cuidar a otras personas, desarrollar la empatía, en resumen, están socializadas en cooperar. Así, cuando van al mercado se crea una tensión entre lo que la sociedad espera de ellas (cooperar) y lo que el mercado de una economía neoclásica pide (competir).

3.3.2.Seminario II

Figura 13. Distribución de los beneficios obtenidos por las personas demandantes

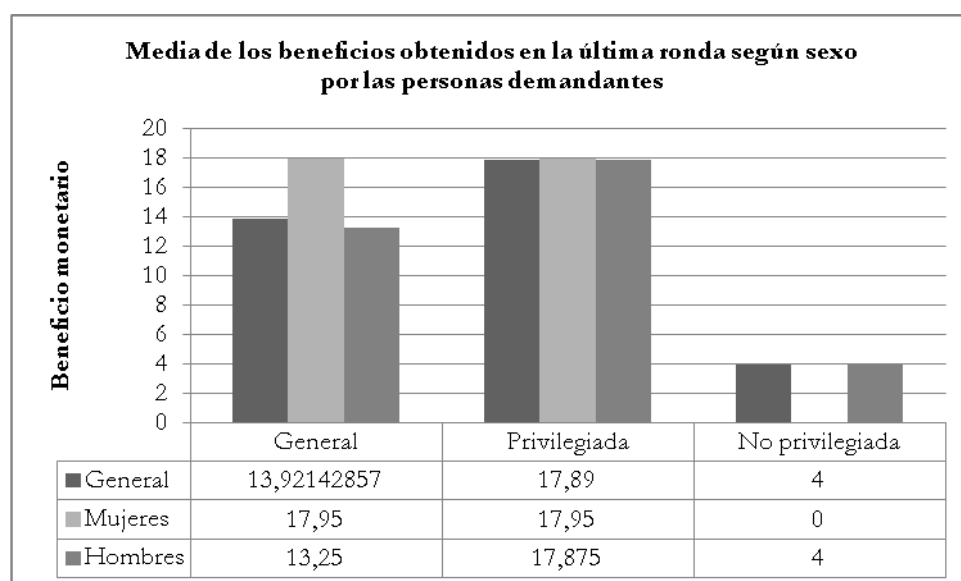
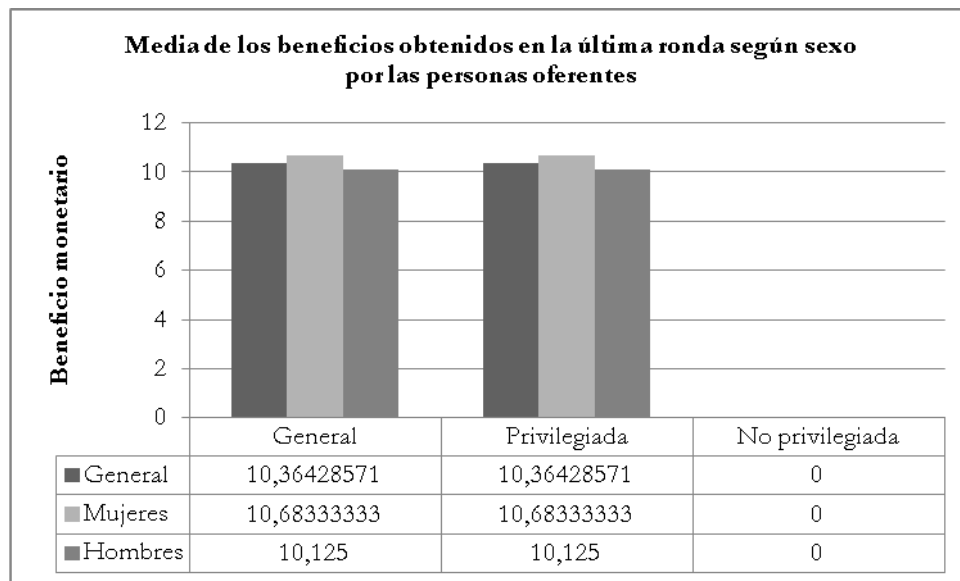


Figura 14. Distribución de los beneficios obtenidos por las personas oferentes



En el papel de demandantes en situación privilegiada, no se obtiene todo el beneficio que se podía haber obtenido, 20, ni por mujeres, 17.95, ni por hombres, 17.875. En el papel de demandantes en situación no privilegiada, se obtiene menos beneficio del esperado, 5, y además, podemos observar que la situación de mujeres y hombres es muy diferente (mujeres 0 y hombres 4). En el caso del papel oferente en situación privilegiada, los hombres obtienen de media unos beneficios de 10.125. Las mujeres obtienen un beneficio de 10.683. En el papel de oferentes en situación no privilegiada, podemos ver que se cumplen las expectativas. Las personas oferentes incurrirían en pérdidas en caso de entrar en el mercado y por tanto, no participan.

Es curioso resaltar en esta ocasión cómo, en la situación privilegiada tanto de demandantes como de oferentes, no se observan diferencias en la media de los beneficios obtenidos en la última ronda entre mujeres y hombres. En el único caso en el que encontramos diferencias es en el caso de las personas demandantes en situación no privilegiada, en la cual los hombres obtienen beneficios superiores a las mujeres y a lo que se esperaría.

4.CONCLUSIÓN

Con este trabajo hemos mostrado que no tener en cuenta la influencia de las diferencias en socialización entre hombres y mujeres como hace la teoría neoclásica hace que los resultados teóricos se ajusten poco a la realidad. Mujeres y hombres obtienen diferentes resultados al participar en el mercado, al contrario de lo que predice la mencionada teoría neoclásica.

En la sociedad podemos encontrarnos con numerosos prejuicios que condicionan las expectativas de futuro y la confianza en sí mismas de las mujeres, creando serias limitaciones en su carrera profesional y personal. Mientras la sociedad pide a las mujeres que cooperen, si se enfrentan a los mercados competitivos, estos requieren que compitan.

A pesar de los avances que se han hecho en materia de igualdad, nos seguimos encontrando con una desigualdad de género. Tradicionalmente, siempre se ha hecho una distinción muy clara: la mujer cuida del hogar y el hombre trabaja fuera de casa. El cuidado del hogar siempre ha sido un trabajo al que no se le ha dado ningún valor, por lo que la mujer ha quedado prácticamente fuera de la práctica económica.

Frecuentemente, cuando se hablan de estos temas, es decir, cuando se habla de las diferencias y las desventajas que encontramos en la sociedad entre mujeres y hombres, se dice que es, de alguna manera, una forma de perpetuarlas. Y posiblemente sea cierto. La objetividad no es una característica innata de la persona y, por tanto, es aceptable decir que somos influenciables ante las expectativas que se crean sobre nuestra persona. Si las mujeres estamos bombardeadas sobre las expectativas negativas que se crean sobre nuestro futuro laboral (la mayoría de personas que ocupan los altos cargos son hombres, ante el mismo puesto laboral las mujeres cobran menos que los hombres,...), sería aceptable asumir que esto acabe ocurriendo. Pero esta no es la conclusión que hay que sacar de este trabajo. Reconocer una realidad social problemática no tiene que ser una manera de perpetuarla. El reconocimiento de un problema es el primer paso para mejorarlo, para cambiarlo. Puesto que la economía es una ciencia construida por las personas, es obligación y responsabilidad de éstas cambiarla.

El análisis feminista de la economía nos invita a transformar esta ciencia para poder incluir a todas las personas en los resultados de modelos más completos. Olvidarse de las dimensiones sociales y emocionales del comportamiento humano es una limitación seria. Incluir varios modelos en el análisis económico nos puede abrir nuevas oportunidades y perspectivas.

Los temas, los métodos, los modelos y la pedagogía están enfocados desde perspectivas parciales, llenos de prejuicios (sobre todo masculinos) que son tomados como imparciales y ciertos. Se trata de un hábito cultural que hay que romper. Es necesario desligar nuestros juicios de valores sobre lo que es más o menos valioso en la práctica económica de nuestras propias percepciones de género.

Por último, hemos visto cómo los condicionamientos sociales, los ambientes sexistas, los prejuicios sobre género, pueden tener grandes efectos negativos sobre los resultados académicos de las niñas. Es necesario un cambio en la pedagogía, un cambio en el que se prime el pensamiento crítico, analítico y creativo. No se necesita una transferencia pura de conocimientos, porque de ésta manera, todo continuará como hasta ahora y los prejuicios sobre el género seguirán transmitiendo de generación en generación.

5.BIBLIOGRAFÍA

Akerlof, G. A. y Kranton, R. E. (2000). "Economics and Identity". *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 715-753.

Bergstrom, T. C. y Miller, J. H. (2000). "La Oferta y la Demanda". *Experimentos con los principios económicos*. Barcelona: Antoni Bosch Ed.

Else-Quest, N. M., Hyde, J. S., & Linn, M. C. (2010). "Cross-national patterns of gender differences in mathematics: A meta-analysis". *Psychological Bulletin*, 136, 103-127.

Ferber, Marianne A., "Gender and the Study of Economics". In Saunders, Phillip, and William B. Walstad, eds., *The Principles of Economics Course: A Handbook for Instructors*. New York, McGraw-Hill, 1990, pp. 44-60.

Folbre, Nancy, *Who pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraint*. New York: Routledge, 1994.

Folbre, Nancy, "Domesticate the Gross Product", *Dollars and Sense*, March/April 1994, 192, 7.

Folbre, Nancy (2001). *The Invisible Heart: Economics and Family Values*. New York: The New Press.

Guiso, L., Monte, F., Sapienza, P. & Zingales, L. (2008). "Culture, Gender and Math." *Science*, 320, 1164-1165.

Hall, Roberta M., and Bernice R. Sandler, *The Classroom Climate: A Chilly One for Women*. Washington D.C: Association of American Colleges, 1982.

Harding, Sandra, "Can Feminist Thought Make Economics More Objective?", *Feminist Economics*, Spring 1995.

Longino, Helen, *Science as Social Knowledge: Values and Objectivity in Scientific Inquiry*. Princeton: Princeton University Press, 1990.

McCloskey, Donald M., "Some Consequences of a Conjective Economics". In Ferber, Marianne A., and Julie A. Nelson, eds., *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1993.

Nelson, Julie A., "Household Equivalence Scales: Theory vs. Policy?", *Journal of Labor Economics*, July 1993.

Nelson, Julie A., "The Study of Choice or the Study of Provisioning? Gender and the Definition of Economics". In Ferber, Marianne A., and Julie A. Nelson, eds., *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1993.

Nelson, Julie A. (1995). "Feminism and Economics". *The Journal of Economic Perspectives*, vol.9 (n° 2), 131-148.

Nussbaum, Martha C., and Amartya Sen, eds., *The Quality of Life*. Oxford: Clarendon Press, 1993.

Sen, Amartya, *Objectivity and Position*. The Lindley Lecture, The University of Kansas, 1992.

